

Guía de Recursos para

Pequeñas Empresas

EDICIÓN NACIONAL
PRIMAVERA 2022



*Inicie, crezca, expanda y haga
que se recupere su empresa*



La Agencia Federal
de Pequeños Negocios

Contenido

Introducción

- 4 Mensaje de la Administradora

Asistencia empresarial local

- 6 Historia de éxito: Lydia Barra, propietaria del salón de eventos El Mezquite
- 8 Encuentre su oficina de la SBA más cercana
- 12 Recursos asociados de la SBA
- 13 Recursos para emprendedores
- 14 Sus defensores
- 15 Cómo comenzar un negocio
- 18 10 pasos para empezar su negocio
- 19 Redacte su plan de negocios
- 22 Elija su estructura de negocio
- 23 Cómo reconectarse en tiempos de recuperación del COVID-19
- 25 Oportunidades para veteranos
- 27 Números de identificación federales y estatales

Programas de financiamiento

- 28 Historia de éxito: Teresa Razo, propietaria de Cambalache Argentine & Italian Cuisine y Villa Roma Market & Restaurant
- 32 ¿Necesita financiamiento?
- 34 Globalícese con el comercio internacional
- 36 Oportunidades de investigación y desarrollo para nuevas empresas de alto crecimiento
- 38 Recuperación ante desastres
- 40 Prepárese para el futuro: elabore un plan ante desastres hoy mismo
- 43 Fianzas de garantía

Contratación

- 44 Historia de éxito: Alicia Hernández, fundadora y propietaria de DAP Construction Management, LLC
- 48 Programas de certificación de la SBA

En la portada: Teresa Razo de Cambalache Argentine & Italian Cuisine y Villa Roma Market & Restaurant en Laguna Hills, CA; Tomas Santos-Alejandro de Advent Services en Panama City, FL; y Lydia Barra, propietaria del salón de eventos El Mezquite.

Página opuesta: Silvia Paulino de Silvia's Bakery en Philadelphia, PA.

CÓMO LA SBA ME AYUDÓ A TENER ÉXITO

“Utilicé el 100% del préstamo del programa de protección de pago de la SBA para poder seguir pagándole a mis empleados. La mayoría son jóvenes que necesitan un empleo estable y les estoy enseñando no solo a hacer pan, sino a desarrollar habilidades para toda la vida que ojalá algún día puedan ayudarles a tener su propio negocio. Estamos muy agradecidos por la orientación y el apoyo de la SBA y el SBDC”.

—Silvia Paulino, Silvia’s Bakery, Philadelphia, PA



Mensaje de la Administradora

¡Bienvenidos a la Guía Nacional de Recursos de la SBA primavera 2022! El equipo incansable de la Agencia Federal de Pequeños Negocios (SBA, por sus siglas en inglés) creó esta guía con nuestra misión en mente para compartir herramientas y servicios valiosos que existen para apoyarle a usted, a las 32.5 millones de pequeñas empresas y nuevos empresarios innovadores en el país para ayudarles a alcanzar el sueño americano de contar con su propio negocio.



En la SBA, sabemos que las pequeñas empresas son gigantes que tienen un gran impacto en nuestros vecindarios, creando los productos y servicios de los que dependemos a diario e impulsando la innovación y economía del país. Conforme la nación se recupera de la pandemia del COVID-19, estamos aquí para ayudarle a acceder al capital, las oportunidades de mercado y las conexiones que necesita para reconstruir su negocio, lograr que se recupere y salga adelante.

En esta guía, aprenderá cómo podemos ayudarle a:

- Obtener financiamiento para su negocio,
- Encontrar recursos de capacitación que se ajusten a sus necesidades sin importar en qué etapa de emprendimiento se encuentre,
- Aprovechar el financiamiento inicial para desarrollar y comercializar su innovación,
- Aprender cómo ingresar y hacer crecer su negocio en los mercados internacionales, y
- Vender sus bienes y servicios al comprador más grande del mundo: el gobierno de los EE. UU.

Mediante esta guía, descubrirá cómo conectarse con asesores y redes para ayudarle a navegar por todos estos recursos, a través de las 68 oficinas de distrito y la red de socios de la SBA, que incluyen centros de desarrollo de pequeñas empresas, centros de negocios para mujeres, centros de servicio para negocios de veteranos, red de mentores empresariales SCORE, aceleradores de crecimiento, navegadores comunitarios y más.



Desde que fue fundada, la SBA ha ayudado a millones de pequeñas empresas y nuevos empresarios innovadores en diferentes etapas de su trayecto de emprendimiento. Desde la formulación de una simple idea, hasta asegurar el capital o crecimiento, sabemos que las historias de éxito de empresarios reales pueden inspirar y ayudar a otros en su crecimiento. En esta guía, hemos incluido historias inspiradoras que celebran el espíritu emprendedor americano y muestran cómo los productos y servicios de la SBA abren puertas y cierran brechas en nuestra economía.

Como voz de las pequeñas empresas del país, me siento muy honrada e inspirada todo el tiempo por la resiliencia, la creatividad y el valor de los emprendedores estadounidenses. Ante los desafíos y las dificultades, siguen siendo flexibles y adaptándose para sostener a comunidades en toda la nación. A medida que nuestra economía se recupera, la SBA está aquí para apoyarle, sin importar dónde viva o quién sea. Las buenas ideas y los buenos negocios provienen de cualquier lugar y de todas partes. Por ello, la SBA está trabajando arduamente para llevar a nuestras pequeñas empresas la ayuda que necesitan para comenzar, crecer y salir adelante.

Gracias por todo lo que hace para apoyar a las comunidades, crear empleos y reconstruir mejor la economía para beneficio de todos los estadounidenses.

Afectuosamente,

Isabella Casillas Guzmán

Administradora 27

Agencia Federal de Pequeños Negocios

Asistencia empresarial local



CÓMO LO LOGRÉ

El evento más importante

Con la ayuda de la SBA, Lydia Barra está creando experiencias inolvidables en Tucson, AZ.

Para los dueños de pequeñas empresas persistentes y con ganas de superarse, las posibilidades son infinitas. La empresaria Lydia Barra de Tucson, AZ, es un ejemplo de ello. Cuando comenzó El Mezquite era una comisaría, un establecimiento que rentaba a vendedores de comida para que la prepararan y vendieran después en sus camiones en otros lugares. Sin embargo Lydia y su esposo vieron la oportunidad de crear algo más grande. Fue cuando decidieron convertir El Mezquite en un salón de eventos que pudieran disfrutar todos.

EL GRAN RETO

Lydia se propuso pasar de anfitriona de la comisaría a organizadora de fiestas. Ella veía El Mezquite como un lugar para celebrar fiestas de cumpleaños, graduaciones, quinceañeras y otros eventos culturales. Lo único que necesitaba era un poquito de ayuda con la transición. Pronto, eventos pequeños como baby showers, dieron paso a festejos más grandes, como bodas. Lydia

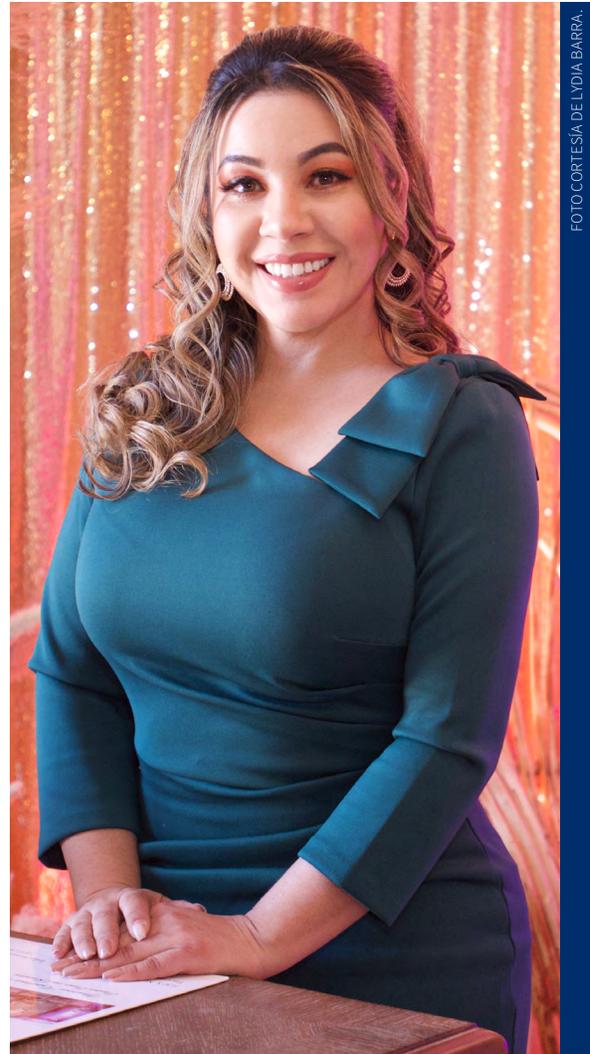
sabía que necesitaba buscar ayuda para hacer realidad su sueño.

LA SOLUCIÓN

Mientras El Mezquite seguía creciendo, Lydia recurrió a la SBA y al centro de negocios para mujeres de su localidad. Fue allí donde recibió servicios de consejería y participó en talleres que le dieron a El Mezquite las herramientas que necesitaba para mejorar sus capacidades de mercadeo y servicio al cliente. “Ha sido fantástico contar con el apoyo que brinda esta organización”, asegura Lydia. “Estamos agradecidos por su ayuda”.

LOS BENEFICIOS

Hoy en día, El Mezquite ofrece arreglos personalizados, decoraciones y comida para hasta 400 invitados y varios tipos de eventos. La popularidad de su salón y servicios se ha consolidado como uno de los favoritos del sur de Tucson. Lydia continúa trabajando de cerca con la SBA. Durante la pandemia aprovechó el programa de protección de pago y el préstamo de desastre por daños económicos por COVID-19 para mantener su negocio a flote y aún tiene varios planes. Piensa remodelar el salón y hacerlo más grande, por lo que se prepara para tiempos aún mejores.



Lydia Barra, propietaria de El Mezquite Salón de Eventos en Tucson, AZ

3 consejos para tener éxito

- ✓ **Encuentre un buen mentor de negocios.** Para encontrar la oficina de la SBA más cercana y recursos asociados de la SBA en su área, visite sba.gov/asistencia-local.
- ✓ **Construya una red sólida.** Rodéese de personas más inteligentes que usted para complementar sus debilidades y destacar sus fortalezas. Únase a otros empresarios para conectarse de manera virtual.
- ✓ **No escatime en gastos.** Como propietarios de pequeñas empresas, a veces hay que perder dinero para hacer un buen trabajo; es difícil, pero no hay nada más importante.

Encuentre su oficina de la SBA más cercana

Para información sobre las oficinas y recursos asociados de la SBA en su área, visite sba.gov/asistencia-local.

ALABAMA

1. **Birmingham**
(205) 290-7101
alabama.districtoffice@sba.gov
sba.gov/al
2. **Mobile**
(251) 490-8638



ALASKA

1. **Anchorage**
(907) 271-4022
akinfo@sba.gov
sba.gov/ak
2. **Fairbanks**
(907) 388-7294



ARIZONA

1. **Phoenix**
(602) 745-7200
arizona@sba.gov
sba.gov/az
2. **Show Low**
(928) 532-0034
3. **Tucson**
(520) 620-7042



ARKANSAS

Little Rock
(501) 324-7379
arkansas_do@sba.gov
sba.gov/ar



CALIFORNIA

1. **Fresno**
(559) 487-5791
fresno@sba.gov
sba.gov/ca/fresno

**Asistiendo a los condados de Alpine, Fresno, Inyo, Kern, Kings, Madera, Mariposa, Merced, Mono, Monterey, San Benito, San Luis Obispo, Stanislaus, Tulare y Tuolumne.*

2. **Los Angeles**
(213) 634-3855
lado@sba.gov
sba.gov/ca/la

**Asistiendo a los condados de Los Angeles, Santa Barbara y Ventura.*

3. **Sacramento**
(916) 735-1700
sacramento_do@sba.gov
sba.gov/ca/sacramento

**Asistiendo a los condados de Alpine, Amador, Butte, Calaveras, Colusa, El Dorado, Glenn, Lassen, Modoc, Nevada, Plumas, Placer, Sacramento, San Joaquin, Shasta, Siskiyou, Sierra, Sutter, Tehama, Trinity, Yolo y Yuba.*

4. **San Diego**
(619) 557-7250
sandiego@sba.gov
sba.gov/ca/sandiego

**Asistiendo a los condados de San Diego e Imperial.*



5. **San Francisco**
(415) 744-6820
sfomail@sba.gov
sba.gov/ca/sf

**Asistiendo a los condados de Alameda, Contra Costa, Del Norte, Humboldt, Lake, Marin, Mendocino, Napa, San Francisco, San Mateo, Santa Clara, Santa Cruz, Solano y Sonoma.*

6. **Orange County/ Inland Empire**
(714) 550-7420
sba.gov/ca/santa

**Asistiendo a los condados de Orange, Riverside y San Bernardino.*

COLORADO

Denver
(303) 844-2607
colorado_do@sba.gov
sba.gov/co



CONNECTICUT

1. **Hartford**
(860) 240-4700
sba.gov/ct
2. **Bridgeport**
(203) 335-0427



DELAWARE

Wilmington
(302) 300-1935
delaware_do@sba.gov
sba.gov/de



FLORIDA



1. **Jacksonville**
(904) 443-1900
northflorida_do@sba.gov
sba.gov/fl/north
2. **Orlando**
(407) 648-2891
3. **Miami**
(305) 536-5521
southflorida_do@sba.gov
sba.gov/southflorida
4. **Fort Pierce**
(772) 466-3176
5. **Tampa**
(813) 228-2100 x24

GEORGIA



Atlanta
(404) 331-0100
georgiadistrictoffice-gdo@sba.gov
sba.gov/ga

GUAM



**Hagatna
(HI Branch Office)**
(671) 472-7277
sba.gov/hi

HAWAII



Honolulu
(808) 541-2990
hawaiigeneral@sba.gov
sba.gov/hi

IDAHO



Boise
(208) 334-9004
boise_do@sba.gov
sba.gov/id

**Asistiendo a los condados del este de Oregón, incluyendo Baker, Grant, Harney, Malheur, Union y Wallowa, OR.*

ILLINOIS



1. **Chicago**
(312) 353-4528
illinois_do@sba.gov
sba.gov/il
2. **Springfield**
(217) 747-8249

INDIANA



Indianapolis
(317) 226-7272
indiana@sba.gov
sba.gov/in

IOWA



1. **Des Moines**
(515) 284-4422
dmdo@sba.gov
sba.gov/ia
2. **Cedar Rapids
(Branch Office)**
(319) 362-6405
dmdo@sba.gov

KANSAS



1. **Wichita**
(316) 269-6616
wichita_do@sba.gov
sba.gov/ks
2. **Kansas City**
(816) 426-4900
kansascity_do@sba.gov
sba.gov/mo

**Asistiendo al este de Kansas y al oeste de Missouri.*

KENTUCKY



Louisville
(502) 582-5971
ky@sba.gov
sba.gov/ky

LOUISIANA



New Orleans
(504) 589-6685
louisiana_do@sba.gov
sba.gov/la

MAINE



1. **Augusta**
(207) 622-8551
sba.gov/me
2. **Bangor**
(207) 450-2290
3. **Portland**
(207) 248-9040

MARYLAND



Baltimore
(410) 962-6195
baltimore_do@sba.gov
sba.gov/md

MASSACHUSETTS



1. **Boston**
(617) 565-5590
sba.gov/ma
2. **Springfield**
(413) 785-0484

MICHIGAN



1. **Detroit**
(313) 226-6075
michigan@sba.gov
sba.gov/mi
2. **Grand Rapids**
(616) 456-5512

MINNESOTA



Minneapolis
(612) 370-2324
minnesota@sba.gov
sba.gov/mn

MISSISSIPPI



1. **Jackson**
(601) 965-4378
jacksonms@sba.gov
sba.gov/ms
2. **Gulfport**
(228) 863-4449

MISSOURI

1. **St. Louis**
(314) 539-6600
stlouis@sba.gov
sba.gov/mo/stlouis

**Asistiendo al este de Missouri.*

2. **Columbia (AWS Post of Duty)**
(573) 442-8303
 3. **Kansas City**
(816) 426-4900
kansascity_do@sba.gov
sba.gov/mo
- *Asistiendo a condados al este de Kansas y el oeste de Missouri.*
4. **Springfield (Branch Office)**
(417) 501-0542

MONTANA

1. **Helena**
(406) 441-1081
montana_do@sba.gov
sba.gov/mt
2. **Billings**
(406) 459-5347

NEBRASKA

1. **Omaha**
(402) 221-4691
nebraskageneral@sba.gov
sba.gov/ne

NEVADA

1. **Las Vegas/Carson City**
(702) 388-6611
nvdo@sba.gov
sba.gov/nv

NEW HAMPSHIRE

1. **Concord**
(603) 225-1400
sba.gov/nh

NEW JERSEY

1. **Newark**
(973) 645-2434
sba.gov/nj

NEW MEXICO

1. **Albuquerque**
(505) 248-8225
newmexico_do@sba.gov
sba.gov/nm

NEW YORK

1. **Buffalo**
(716) 551-4301
sba.gov/ny/buffalo
2. **Rochester**
(585) 263-6700
3. **Upstate New York**
(315) 471-9393
sba.gov/ny/syracuse
4. **Albany**
(518) 446-1118 x231
5. **Elmira**
(607) 734-8130
6. **Metro New York**
(212) 264-4354
sba.gov/ny
7. **Long Island**
(631) 454-0750

NORTH CAROLINA

1. **Asheville**
(202) 845-4191
2. **Charlotte**
(704) 344-6563
charlotte.nc@sba.gov
sba.gov/nc
3. **Wilmington**
Vacant
4. **Raleigh**
(919) 923-6688

NORTH DAKOTA

1. **Fargo**
(701) 239-5131
north.dakota@sba.gov
sba.gov/nd
2. **Bismarck**
(701) 328-5850
3. **Grand Forks**
(701) 746-5160

OHIO

1. **Central and Southern Ohio**
(614) 427-0407
columbus.ohio@sba.gov
sba.gov/oh/columbus
2. **Cincinnati**
(513) 684-2814
3. **Dayton**
(614) 633-6372
4. **Northern Ohio**
(216) 522-4180
cleveland@sba.gov
sba.gov/oh/cleveland

OKLAHOMA

1. **Oklahoma City**
(405) 609-8000
oklahoma_do@sba.gov
sba.gov/ok

OREGON

1. **Portland**
(503) 326-2682
pdxhelp@sba.gov
sba.gov/or

**Asistiendo al suroeste de Washington, incluyendo los condados de Clark, Cowlitz, Skamania y Wahkiakum.*

PENNSYLVANIA

1. **King of Prussia**
(610) 382-3062
phila_do@sba.gov
sba.gov/pa

**Asistiendo al este de Pensilvania.*

2. **Harrisburg**
(717) 782-3840
3. **Pittsburgh**
(412) 395-6560
wpainfo@sba.gov
sba.gov/pa/pittsburgh

**Asistiendo al oeste de Pensilvania.*

PUERTO RICO & U.S. VIRGIN ISLANDS

1. **San Juan**
(787) 766-5572
sba.gov/pr
2. **St. Croix (Post of Duty)**
(787) 523-7120
sba.gov/pr

RHODE ISLAND

Providence
(401) 528-4561
sba.gov/ri

SOUTH CAROLINA

1. **Columbia**
(803) 765-5377
southcarolina_do@sba.gov
sba.gov/sc
2. **North Charleston**
(843) 225-7430

SOUTH DAKOTA

1. **Sioux Falls**
(605) 330-4243
southdakota_do@sba.gov
sba.gov/sd
2. **Rapid City**
(605) 341-5962

TENNESSEE

1. **Nashville**
(615) 736-5881
tn@sba.gov
sba.gov/tn
2. **Memphis**
(901) 494-6906

TEXAS

1. **Lower Rio Grande Valley**
(956) 427-8533
lrgv_do.email@sba.gov
sba.gov/tx/harlingen
2. **Corpus Christi**
(361) 879-0017
3. **Dallas/Fort Worth**
(817) 684-5500
dfwdo.email@sba.gov
sba.gov/tx/dallas

4. **El Paso**
(915) 834-4600
elpaso_do@sba.gov
sba.gov/tx/elpaso

5. **Houston**
(713) 773-6500
houston@sba.gov
sba.gov/tx/houston

6. **San Antonio**
(210) 403-5900
sado.email@sba.gov
sba.gov/tx/sanantonio

7. **Lubbock (West Texas)**
(806) 472-7462
lubdo@sba.gov
sba.gov/tx/lubbock

UTAH

1. **Salt Lake City**
(801) 524-3209
utahgeneral@sba.gov
sba.gov/ut
2. **St. George**
(202) 941-8005

VERMONT

Montpelier
(802) 828-4422
sba.gov/vt

VIRGINIA

Richmond
(804) 771-2400
richmond.va@sba.gov
sba.gov/va

WASHINGTON

1. **Seattle**
(206) 553-7310
infosdo@sba.gov
sba.gov/wa

**Asistiendo al norte de Idaho, incluyendo los condados de Benewah, Bonner, Boundary, Clearwater, Idaho, Kootenai, Latah, Lewis, Nez Perce y Shoshone.*

2. **Spokane**
(509) 353-2800

WASHINGTON, DC

(202) 205-8800
wmadoee@sba.gov
sba.gov/dc

**Asistiendo los suburbios de Maryland (condados de Montgomery y Prince George) y el norte de Virginia, incluyendo los condados de Arlington, Fairfax y Loudoun; y las ciudades de Alexandria, Fairfax y Falls Church.*

WEST VIRGINIA

1. **Clarksburg**
(304) 623-5631
wvinfo@sba.gov
sba.gov/wv

2. **Charleston**
(304) 347-5220

WISCONSIN

1. **Milwaukee**
(414) 297-3941
wisconsin@sba.gov
sba.gov/wi

2. **Madison**
(608) 441-5263

WYOMING

Casper
(307) 261-6500
sbawyo@sba.gov
sba.gov/wy

**Condados de Missouri asistidos por la Oficina de Distrito de Kansas City de la SBA: Adair, Andrew, Atchison, Bates, Buchanan, Caldwell, Carroll, Cass, Chariton, Clay, Clinton, Cooper, Davies, DeKalb, Gentry, Grundy, Harrison, Henry, Holt, Howard, Jackson, Johnson, Lafayette, Linn, Livingston, Mercer, Nodaway, Pettis, Platte, Ray, Saline, Sullivan y Worth.*

Condados de Kansas asistidos por la Oficina de Distrito de Kansas City de la SBA: Allen, Anderson, Atchison, Bourbon, Brown, Cherokee, Coffey, Crawford, Doniphan, Douglas, Franklin, Jackson, Jefferson, Johnson, Labette, Leavenworth, Linn, Marshall, Miami, Montgomery, Nemaha, Neosho, Osage, Pottawatomie, Shawnee, Wilson, Woodson, and Wyandotte.

Recursos asociados de la SBA

La SBA está aquí para ayudarle a cumplir su sueño, sin importar su industria, ubicación o experiencia. Nuestros recursos asociados ofrecen tutoría, asesoramiento y capacitación para ayudarle a comenzar su negocio, hacerlo crecer, expandirlo o recuperarse. Estas organizaciones independientes operan en los Estados Unidos y territorios estadounidenses y están financiadas a través de acuerdos de cooperación o subvenciones de la SBA.

CENTROS DE DESARROLLO DE PEQUEÑAS EMPRESAS

+ DE
900

Los centros de desarrollo de pequeñas empresas (SBDC, por sus siglas en inglés) de su localidad brindan a los aspirantes a empresarios y a las pequeñas empresas existentes, asesoramiento empresarial de alta calidad, individualizado, confidencial y sin costo. También ofrecen cursos de capacitación a bajo costo o ningún costo en una variedad de temas, como planificación empresarial, cumplimiento normativo, ciberseguridad, comercio electrónico y más. Encuentre un asesor de SBDC en sba.gov/centros.

CENTROS EMPRESARIALES PARA MUJERES

+ DE
130

Las mujeres a menudo enfrentan desafíos únicos al iniciar o hacer crecer un negocio. Los centros empresariales para mujeres (WBC, por sus siglas en inglés) ayudan a las mujeres empresarias a tener las mismas oportunidades a través de servicios personalizados como asesoramiento empresarial y capacitación de una red nacional de centros comunitarios. Para más información sobre los recursos de la SBA para mujeres, visite sba.gov/mujeres.

RED DE MENTORES EMPRESARIALES SCORE

+ DE
250

Únase a la infinidad de empresarios que han logrado mayores ingresos y crecimiento de sus negocios gracias a la red de mentores empresariales (SCORE, por sus siglas en inglés), la red de mentores de negocios más grande del país formada por voluntarios. Empresarios expertos comparten su conocimiento a través de capacitaciones, talleres, seminarios virtuales y más ajustándose a su ocupada agenda. Los mentores empresariales SCORE están disponibles sin costo las veces que los necesite, en persona, por correo electrónico o video chat. Encuentre un mentor en sba.gov/mentores.

CENTROS DE SERVICIO PARA NEGOCIOS DE VETERANOS

+ DE
20

En los centros de servicio para negocios de veteranos (VBOC, por sus siglas en inglés), los empresarios de la comunidad militar reciben capacitación empresarial, asesoramiento, enlaces con otros recursos asociados de la SBA y orientación sobre adquisiciones para competir mejor por contratos gubernamentales. Los VBOC también asisten a miembros activos del servicio militar, miembros de la Guardia Nacional o de la Reserva, veteranos y cónyuges de militares. Obtenga más información en sba.gov/mivboc.

Recursos para emprendedores

Navegadores comunitarios

La SBA trabaja con 51 organizaciones en todo el país que se asocian con organizaciones comunitarias de mucha confianza para ayudar a las pequeñas empresas a aprovechar recursos críticos de la SBA. Estas organizaciones cuentan con navegadores, expertos comunitarios que brindan una variedad de servicios de asistencia empresarial oportunos y sin costo constantemente, incluyendo, pero no limitados a:

- Acceso a recursos federales, estatales y locales
- Acceso a capital, asesoramiento y recursos educativos específicos (ej. ciberseguridad)
- Certificación/adquisición
- Digitalización

Para encontrar un navegador en su comunidad, visite sba.gov/navegadores.

Programa de líderes emergentes

Si es propietario de un negocio establecido y quiere llevar su empresa al siguiente nivel, el programa de líderes emergentes podría ser la opción adecuada para usted. Este plan de estudios integral en inglés se basa en las experiencias de asesores y líderes empresariales en comunidades urbanas de todo el país para ayudar a las pequeñas empresas de alto potencial en ciudades desatendidas de Estados Unidos a acelerar su crecimiento y sobresalir y fortalecer sus comunidades. Para presentar una solicitud, visite sba.gov/emergingleaders.

Ascent

¿Es usted dueña de una pequeña empresa y quiere hacerla crecer o ampliarla? Visite Ascent, ascent.sba.gov, una plataforma de aprendizaje en línea gratuita con contenido valioso en inglés como consejos de cómo prepararse y recuperarse de desastres, estrategias de mercadeo y desarrollo de estrategias financieras empresariales.

Ascent ofrece varias guías clave para asistir a las mujeres propietarias de empresas con estrategias para lograr el crecimiento y éxito, incluyendo:

- Recuperación por desastres y daños económicos
- Mercadeo estratégico
- Sus empleados
- Su estrategia financiera empresarial
- Acceso a capital
- Contratación gubernamental
- Alianzas estratégicas
- Liderazgo empresarial

Talleres para Indígenas Norteamericanos

Los empresarios Indígenas Norteamericanos, Nativos de Alaska y Nativos de Hawái están invitados a participar en un curso de capacitación gratuito sobre cómo iniciar y hacer crecer un negocio con líderes experimentados en múltiples industrias. La Oficina de Asuntos de Indígenas Norteamericanos de la SBA, sba.gov/naa, se asocia con organizaciones tribales y proveedores de servicios profesionales para ofrecer talleres personalizados dirigidos por capacitadores indígenas y organizaciones anfitrionas. Para registrarse para un taller cerca de usted, llame al 1-800-U-ASK-SBA, visite sba.gov/naa, o contacte a la oficina de la SBA de su localidad, sba.gov/asistencia-local.

Centro de capacitación de la SBA

Encuentre cursos cortos sin costo y herramientas de aprendizaje en inglés para iniciar y hacer crecer su pequeña empresa en sba.gov/learning. El centro de capacitación de la SBA es un gran recurso para todos los empresarios, especialmente para los propietarios de negocios rurales que buscan acceso fácil a capacitación empresarial vital.

Los cursos incluyen:

- Elaboración de un plan de negocios
- Conociendo mejor a sus clientes
- Compra de un negocio
- Mercadeo para obtener más clientes
- Requisitos legales
- Opciones de financiamiento
- Recuperación por desastre

Agrupaciones regionales de innovación

Las agrupaciones regionales de innovación son centros de redes de pequeñas empresas, abastecedores, proveedores de servicios e instituciones afines, concentradas geográficamente y que trabajan juntas para maximizar sus recursos, competir a mayor escala e impulsar la innovación y la creación de empleo. Para más información sobre contactos u obtener una lista completa de las agrupaciones regionales de innovación de la SBA, visite sba.gov/asistencia-local.



Sus defensores

La oficina del defensor, la voz independiente de las pequeñas empresas dentro del gobierno federal, maneja las regulaciones propuestas. La oficina nacional del defensor está disponible para asistir a pequeñas empresas con la aplicación de las normas federales o problemas de cumplimiento.

DEFENSA

La defensa analiza los efectos de las regulaciones propuestas y considera alternativas que minimicen el impacto económico a las pequeñas empresas. También representa a las pequeñas empresas ante el Congreso, la Casa Blanca y las agencias federales.

Encontrada en línea en advocacy.sba.gov, la defensa ayuda a las pequeñas empresas con estos asuntos:

- Si su negocio podría verse afectado por regulaciones gubernamentales propuestas
- Si necesita estadísticas sobre economía y pequeñas empresas

DEFENSOR DEL EMPRESARIO

El Defensor del Empresario ayuda a las pequeñas empresas que tienen problemas con la aplicación excesiva o injusta de regulaciones o políticas federales, tales como:

- Auditorías constantes
- Inspecciones en el negocio
- Multas excesivas
- Penalidades
- Requisitos de cumplimiento complicados
- Amenazas
- Represalias
- Otro tipo de aplicación de regulaciones injusta por parte de una agencia federal

Sus inquietudes serán dirigidas a la agencia federal apropiada para revisarlas. La SBA colaborará con usted y la agencia para ayudar a resolver el problema.

También puede expresar sus inquietudes participando en una mesa redonda regional sobre imparcialidad en la aplicación de regulaciones o en una audiencia pública organizada por el defensor del empresario nacional de la SBA. Información sobre el defensor del empresario está disponible en inglés en sba.gov/ombudsman.



PARA REPORTAR CÓMO una regulación federal propuesta podría afectarle, contacte a advocacy.sba.gov/contact.



PARA REPORTAR CÓMO su negocio ha sido perjudicado por la aplicación injusta de regulaciones federales, visite sba.gov/ombudsman/comments.

Cómo comenzar un negocio

¿Está pensando en poner un negocio? Empezar por lo básico.

LOGÍSTICA PARA NUEVAS EMPRESAS

Incluso los negocios desde el hogar deben cumplir con muchas regulaciones locales, estatales y federales. **No ignore esos detalles regulatorios.** Puede evitar algunos trámites burocráticos al principio, pero el no seguir las reglas podría convertirse en un problema en el futuro. Tomarse el tiempo para investigar las regulaciones es tan importante como conocer su mercado. El no cumplir las reglas podría poner en riesgo su negocio.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Conocer a sus competidores potenciales y su base de clientes, incluyendo sus hábitos de consumo, puede ayudarle. Vea los datos de los consumidores y negocios de su área utilizando el Creador de Negocios del Censo: Edición para Pequeñas Empresas. Filtre su búsqueda por tipo de negocio y ubicación en cbb.census.gov/sbe.

LICENCIAS, ZONIFICACIÓN Y REGISTRO

Las licencias suelen ser administradas por los departamentos estatales y locales. Contacte a la oficina de licencias para empresas de su localidad

donde planea ubicar su negocio. Es importante tener en cuenta las regulaciones de zonificación al elegir un lugar. Es posible que no se le permita realizar negocios fuera de su hogar o participar en actividades industriales en un distrito comercial. Registre el nombre de su negocio con el secretario del condado donde está ubicado su negocio. Si es una corporación, también regístrela con el estado.

IMPUESTOS

Como dueño de un negocio, debe conocer sus responsabilidades fiscales federales y tomar algunas decisiones de negocios para cumplir con ciertos requisitos fiscales. El Centro de Impuestos para Pequeñas Empresas y Trabajadores Independientes del Servicio de Impuestos Internos (IRS, por sus siglas en inglés) incluye información sobre cómo pagar y presentar los impuestos sobre la renta y cómo encontrar un Número de Identificación de Empleador disponible aquí: irs.gov/es/businesses/small-businesses-self-employed.

Su responsabilidad fiscal puede cambiar a medida que el IRS continúa implementando algunas de las disposiciones de la Ley de Empleos y Reducción de Impuestos. Para la información más reciente sobre reformas fiscales que pudiera afectar sus finanzas, visite irs.gov/es/tax-reform.



FOTO CORTESÍA DE IMÁGENES GETTY.



SEGURO SOCIAL

Si tiene empleados, incluyendo funcionarios de una corporación que no sean los únicos dueños o socios, debe realizar pagos periódicos y/o presentar informes trimestrales sobre los impuestos sobre la nómina y otras deducciones obligatorias. Contacte al IRS o la Administración del Seguro Social para información, asistencia y formularios al (800) 772-1213 o visite socialsecurity.gov/employer. Puede presentar los formularios W-2 en línea o verificar los números de seguro social de los solicitantes de empleo a través del servicio de verificación del número de seguro social.

VERIFICACIÓN DE ELEGIBILIDAD PARA TRABAJAR

Los empleadores deben verificar la elegibilidad de empleo de nuevos empleados de acuerdo con la Ley Federal de Control y Reforma de Inmigración de 1986. La ley obliga a un empleador a procesar el Formulario de Verificación de Elegibilidad de Empleo I-9. El Servicio de Ciudadanía e Inmigración de los Estados Unidos ofrece información y asistencia a través de uscis.gov/es/formularios/todos-los-formularios. Para asistencia a empleadores llame al (888) 464-4218 o escriba un correo electrónico a I-9central@dhs.gov.

La verificación laboral electrónica E-Verify es la forma más rápida para que los empleadores determinen la elegibilidad de empleo de nuevos empleados al verificar el número de Seguro Social y

la información de elegibilidad de empleo reportada en el Formulario I-9. Visite e-verify.gov/es, llame al (888) 464-4218, o escriba un correo electrónico a e-verify@dhs.gov.

SALUD Y SEGURIDAD

Todos los negocios con empleados están obligados a cumplir las regulaciones estatales y federales para proteger a los empleados. Visite employer.gov y dol.gov. La Administración de Salud y Seguridad Ocupacional se encarga de hacer cumplir los reglamentos federales específicos de salud y seguridad en los trabajos. Llame al (800) 321-6742 o visite osha.gov.

SEGURO DE EMPLEADOS

Consulte las leyes de su estado para ver si debe proporcionar seguro de desempleo o de compensación para trabajadores a sus empleados. Para opciones de seguro médico, llame al programa Opciones de Salud para Pequeñas Empresas al (800) 706-7893 o visite cuidadodesalud.gov/es/small-businesses/employers/.

REGULACIONES AMBIENTALES

División para Pequeñas Empresas de la Agencia de Protección Ambiental: epa.gov/resources-small-businesses

Existe ayuda estatal disponible para pequeñas empresas que cumplen con las regulaciones ambientales requeridas por la Ley de Aire Limpio. Los programas de asistencia ambiental estatal para pequeñas empresas brindan apoyo gratuito y confidencial para ayudar a los propietarios de pequeñas empresas a entender y cumplir las regulaciones ambientales y los requisitos de permisos. Estos programas estatales pueden ayudar a empresas a reducir las emisiones donde se originan, reduciendo generalmente los niveles regulados y ahorrando dinero. Para más información sobre estos servicios gratuitos, visite nationalsbeap.org/states/list.

CUMPLIMIENTO DE ACCESIBILIDAD

Para asistencia con la Ley para Estadounidenses con Discapacidad (ADA por sus siglas en inglés), llame al centro de la ADA al (800) 949-4232 o al Departamento de Justicia al (800) 514-0301.

Dirija sus preguntas sobre diseño de accesibilidad y los estándares del ADA a la Junta de Acceso de EE. UU. al (800) 872-2253, ta@access-board.gov, o visite access-board.gov/es. Si es sordo, tiene problemas de audición o tiene una discapacidad del habla, por favor marque el 711 para acceder a los servicios de retransmisión de telecomunicaciones.

PROGRAMA DE MANUTENCIÓN INFANTIL

Los empleadores son esenciales para el éxito del programa de manutención infantil y son responsables de recaudar el 75 por ciento de la manutención en todo el país a través de deducciones de nómina. Usted debe reportar todos sus nuevos empleados o los que contrata de nuevo al Directorio de Nuevos Empleados del Estado. Si tiene empleados en dos o más estados, puede inscribirse con el Departamento de Salud y Servicios Sociales (HHS, por sus siglas en inglés) para reportar todos sus empleados en un estado. Encuentre información sobre órdenes electrónicas de retención de ingresos y el Portal de Manutención Infantil, en acf.hhs.gov/programs/css/employers.

PROPIEDAD INTELECTUAL

Las patentes, marcas registradas y derechos de autor son tipos de propiedad intelectual que protegen las creaciones e innovaciones. La Oficina de Patentes y Marcas de EE. UU. (USPTO, por sus siglas en inglés) es la agencia federal que otorga patentes y registra marcas de EE. UU.

Una patente para una invención es el otorgamiento de un derecho de propiedad a un inventor, emitida por la USPTO. El derecho conferido por el otorgamiento de la patente es el derecho a excluir a otros de fabricar, usar, ofrecer para la venta o vender la invención en los Estados Unidos o importar la invención al país. Para información sobre patentes y

recursos para inventores y empresarios, visite uspto.gov/inventors.

Una marca registrada o marca de servicio incluye cualquier palabra, nombre, símbolo, dispositivo o combinación utilizada para identificar y distinguir los bienes y servicios de un proveedor de otros. Las marcas registradas y las marcas de servicio pueden ser registradas tanto a nivel estatal como federal. La USPTO solo registra marcas registradas y marcas de servicio federales, que pueden crear un conflicto y reemplazar las marcas registradas a nivel estatal. Aprenda más en uspto.gov/trademarks.

Para información y recursos sobre patentes de EE. UU. y marcas registradas a nivel federal, consulte uspto.gov, llame al (800) 786-9199 o encuentre su oficina más cercana en uspto.gov/locations.

Los derechos de autor protegen las obras originales de autoría, incluyendo obras literarias, dramáticas, musicales y artísticas, y otras obras intelectuales, como software de computadora. Los derechos de autor no protegen hechos, ideas y sistemas, aunque pueden proteger la forma en que se expresan. Para información general sobre los derechos de autor, contacte a:

U.S. Copyright Office

U.S. Library of Congress
James Madison Memorial Building
101 Independence Ave. SE
Washington, DC 20540-4840
(202) 707-3000 o sin costo (877) 476-0778



10 Pasos para iniciar su negocio



Comenzar un negocio requiere planificar, tomar decisiones financieras clave y completar una serie de requisitos legales.

1 HAGA UN ESTUDIO DE MERCADO

Mediante la investigación de mercado podrá saber si hay oportunidad de convertir su idea en un negocio exitoso. Recopile información sobre clientes potenciales y negocios similares que operen cerca del área y use esa información para encontrar una ventaja competitiva sobre otros negocios.

2 REDACTE SU PLAN DE NEGOCIOS

Un plan de negocios es la guía para estructurar, administrar y hacer crecer su nuevo negocio. Lo usará para convencer a las personas de que trabajar con usted y/o invertir en su empresa es una opción.

3 FINANCIÉ SU NEGOCIO

Su plan de negocios le ayudará a calcular cuánto dinero necesitará para comenzar. Los inversionistas o prestamistas le ayudarán a conseguir la cantidad que necesita.

4 ELIJA LA UBICACIÓN DE SU NEGOCIO

¿Va a establecer un negocio físico, lanzarlo en línea o ambos? El tipo de negocio impactará sus impuestos, requisitos legales e ingresos.

5 ESCOJA UNA ESTRUCTURA LEGAL

La estructura legal que elija para su negocio afectará los requisitos de registro de su negocio, cuánto paga en impuestos y su responsabilidad personal ([vea la página 22](#)).

6 ELIJA EL NOMBRE DE SU NEGOCIO

El nombre de su negocio debe reflejar su marca. Consulte el sitio web de su Secretaría de Estado para asegurarse de que el nombre que desea no esté utilizado.

7 REGISTRE SU NEGOCIO

Una vez que haya elegido el nombre perfecto de su negocio, es hora de legalizarlo y proteger su marca. Si está haciendo negocios con un nombre diferente al suyo, deberá registrarse con el gobierno federal y, a menudo, con el gobierno estatal.

8 OBTENGA SU IDENTIFICACIÓN FISCAL FEDERAL Y ESTATAL

Utilizará su Número de Identificación de Empleador ([vea la página 27](#)) para acciones importantes para iniciar y hacer crecer su empresa, abrir una cuenta bancaria y pagar impuestos. Es como un número de seguro social para su negocio. Algunos estados, pero no todos, también requieren que obtenga una identificación fiscal.

9 SOLICITE LICENCIAS Y PERMISOS

Mantenga su negocio operando sin problemas cumpliendo todas las regulaciones. Las licencias y permisos que necesita su negocio varían dependiendo de la industria, el estado y la ubicación.

10 ABRA UNA CUENTA BANCARIA COMERCIAL

Una cuenta de cheques para pequeñas empresas puede ayudarle a manejar los asuntos legales, fiscales y del día a día.

Redacte su plan de negocios



Su plan de negocios es la base de su empresa. Los recursos asociados de la SBA pueden ayudarle a escribir uno.

Su plan de negocios es una guía de cómo estructurar, administrar y hacer crecer su nuevo negocio. Un plan efectivo puede ayudarle a obtener financiamiento o atraer nuevos socios comerciales. Los inversionistas querrán asegurarse de que obtendrán buenas ganancias de su inversión. Su plan de negocios es la herramienta que utilizará para convencer a personas de que trabajar con usted, o invertir en su empresa, es una decisión inteligente.

Intercambie ideas con un asesor de negocios (vea la [página 12](#) para más información sobre los recursos asociados de la SBA) y escriba un plan de negocios tradicional, que incluya una estructura estándar y secciones detalladas. Una vez que lo tenga listo, puede resumirlo o convertirlo a un plan de negocios ágil, que generalmente contiene puntos clave en una sola página.

FORMATO TRADICIONAL DEL PLAN DE NEGOCIOS

No tiene que seguir el formato exacto del plan de negocios. En lugar de ello, utilice las secciones más adecuadas para su empresa y necesidades.

Resumen ejecutivo

Explique brevemente las características de su empresa y por qué tendrá éxito. Incluya la misión de la empresa, producto o servicio e información básica sobre el equipo de liderazgo, empleados y la ubicación. Incluya también información financiera y planes de crecimiento de alto nivel si planea solicitar financiamiento.

Descripción de la empresa

Utilice esta sección para enfatizar las ventajas o beneficios de su empresa. Incluya información

detallada sobre los problemas que resuelve su empresa. Sea específico en cuanto a la audiencia y ubicación. Proporcione una lista de los clientes, organizaciones o negocios a los que planea servir su empresa. Explique las ventajas competitivas con las que cuenta que harán que su negocio sea exitoso.

¿Cuenta con expertos su equipo? ¿Ha encontrado el lugar perfecto?

Análisis de mercado

Demuestre que cuenta con conocimiento objetivo de la industria y el mercado. Aquí es donde vale



Lista de verificación de un plan de negocios tradicional

- Resumen ejecutivo
- Descripción de la empresa
- Análisis de mercado
- Organización y administración
- Tipo de servicio o producto
- Mercadeo y ventas
- Solicitud de financiamiento
- Proyecciones financieras
- Apéndice

la pena asociarse con un asesor de negocios experimentado de los centros de desarrollo de pequeñas empresas de su localidad, la red de mentores empresariales SCORE, los centros empresariales para mujeres o centros de servicio para negocios de veteranos. Todos estos recursos asociados de la SBA brindan asistencia empresarial gratuita o de bajo costo.

El análisis competitivo le mostrará lo que están haciendo otras empresas y cuáles son sus fortalezas. En su análisis de mercado, busque tendencias y temas. ¿Qué hace que los negocios de la competencia sean exitosos? ¿Qué les funciona? ¿Puede hacerlo mejor? Esta es la sección para responder esas preguntas.

Organización y administración

¿Cómo estará estructurada su empresa?

¿Quién la administrará?

Utilice un organigrama en esta sección para mostrar la jerarquía. Explique cómo la experiencia de cada persona contribuirá al éxito de su emprendimiento. Considere incluir los currículum vitae de los miembros clave.

Describa la estructura legal de su empresa. Indique si cuenta o tiene la intención de incorporar su empresa como una corporación tipo C o S, formar una sociedad general o limitada, o si es un propietario único o una compañía de responsabilidad limitada.

Tipo de servicio o producto

Describa qué vende o qué servicio ofrece. Explique cómo beneficia a sus clientes y al ciclo de vida del producto. Comparta sus planes sobre propiedad intelectual, como derechos de autor o solicitudes de patentes. Si está investigando y desarrollando su servicio o producto, explíquelo.



¿QUIERE VER un ejemplo de un plan de negocios? Vaya a sba.gov/plandenegocios.

Mercadeo y ventas

Su estrategia de mercadeo debe evolucionar para adaptarse a sus necesidades en una economía en crecimiento. Describa cómo atraerá y retendrá clientes. Muestre cómo logrará realmente una venta. Más adelante se referirá a esta sección cuando haga proyecciones financieras, así que no escatime en detalles.

Solicitud de financiamiento

Si está solicitando financiamiento, describa sus requisitos de financiamiento. Especifique si desea deuda o equidad y los términos que desea. Su objetivo es explicar claramente cuánto financiamiento necesitará durante los próximos cinco años y cómo se utilizará la inversión.

Indique por qué necesita financiamiento y cómo pagará la deuda.

Proyecciones financieras

Muestre cómo su empresa será un éxito haciendo una proyección financiera para los próximos cinco años. Incluya un pronóstico de sus ingresos, balances generales, estados de flujo de caja o efectivo y presupuestos de gastos de capital. Sea aún más específico para el primer año. Utilice proyecciones trimestrales, o incluso mensuales. Explique sus proyecciones y conéctelas con sus solicitudes de financiamiento.

Si su empresa ya está establecida, incluya estados de ingresos, balances generales y estados de flujo de caja o efectivo de los últimos tres a cinco años. Incluya una lista de las garantías que podría poner para obtener un préstamo.

Utilice gráficas y tablas para mostrar el historial financiero de su empresa de una forma visual.

Apéndice

Adjunte documentos de respaldo u otros materiales que le pidan. Documentos que se incluyen normalmente son historiales de crédito, currículum vitae, imágenes de productos, cartas de referencia, licencias, permisos, patentes, documentos legales y otros contratos.

FORMATO ÁGIL DEL PLAN DE NEGOCIOS

Es bueno tener a mano un plan de negocios ágil en caso de que un inversionista se lo pida, si su empresa es relativamente simple o si planea cambiar y perfeccionar regularmente su plan de negocios.

Los planes de negocios ágil contienen mayormente gráficas y muy pocos elementos para describir la propuesta de valor, infraestructura, clientes y finanzas de su empresa. Su asesor de negocios puede ayudarle a modificarlo como el esquema de modelo de negocios u otro formato ágil del plan de negocios.

Alianzas clave

Tome en cuenta las otras empresas con las que trabajará, como proveedores, fabricantes, subcontratistas y aliados estratégicos.

Actividades clave

Enumere las formas en que su empresa será mejor que la competencia. ¿Venderá su servicio o producto directamente a los consumidores o utilizará tecnología para aprovechar la economía de intercambio?

Recursos clave

Describa los recursos que aprovechará para que los clientes valoren su servicio o producto. Sus recursos más importantes incluyen el personal, capital y propiedad intelectual. Aproveche los recursos empresariales que podrían estar disponibles para mujeres, veteranos, nativos americanos y pequeñas empresas certificadas como HUBZone.

Propuesta de valor

Haga una declaración clara y convincente sobre el valor único que su empresa aporta al mercado.

Relaciones con los clientes

Piense en la experiencia del cliente de principio a fin para describir cómo la clientela interactuará con su empresa. ¿Será una experiencia automatizada o

personal? ¿En persona o en línea?

Segmentos de clientes

Nombre su mercado objetivo. Su empresa no será para todos. Es importante tener una idea clara a quién le venderá su servicio o producto.

Canales

Mencione las formas más importantes en que se comunicará con sus clientes.

Estructura de costo

¿Se enfocará su empresa en reducir costos o en maximizar su valor? Defina su estrategia, luego enumere los costos más significativos que enfrentará al implementarla.

Fuentes de ingresos

Explique cómo gana dinero su empresa: ventas directas, cuotas de membresía, ventas de espacios publicitarios, etc. Si su empresa tiene múltiples fuentes de ingresos, inclúyalas todas.



Lista de verificación de un plan de negocios ágil

- Alianzas clave
- Actividades clave
- Recursos clave
- Propuesta de valor
- Relaciones con los clientes
- Segmentos de clientes
- Canales
- Estructura de costo
- Fuentes de ingresos

¿Qué estructura de negocios es correcta para usted?

| <i>Estructura</i> | <i>Control</i> | <i>Riesgo</i> | <i>Capital</i> |
|---|--|---|---|
| PROPIETARIO ÚNICO | <ul style="list-style-type: none"> • El propietario tiene el control total | <ul style="list-style-type: none"> • Personalmente responsable de todas las deudas/obligaciones | <ul style="list-style-type: none"> • Empresa no sujeta a impuestos • Propietario sujeto a tareas de trabajo por cuenta propia • El propietario proporciona capital |
| SOCIEDADES | <ul style="list-style-type: none"> • Las sociedades limitadas solo pueden tener 1 socio general • Los socios generales tienen un mayor control | <ul style="list-style-type: none"> • Separado e independiente de sus propietarios • Los socios generales tienen responsabilidad ilimitada • La responsabilidad limitada de los socios está limitada a lo que acuerden contribuir | <ul style="list-style-type: none"> • Las ganancias se registran como ingresos según el porcentaje de propiedad u otros criterios en el acuerdo de sociedad • Los socios generales no tienen límites en los dividendos de ganancias • Los socios pagan impuestos sobre el trabajo por cuenta propia |
| COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA | <ul style="list-style-type: none"> • Los miembros establecen un acuerdo de LLC, por sus siglas en inglés | <ul style="list-style-type: none"> • Los miembros normalmente no son responsables de las deudas/obligaciones | <ul style="list-style-type: none"> • Los ingresos pasan a los miembros • Los miembros pueden vender intereses, pero se pueden aplicar las leyes del acuerdo y valores |
| CORPORACIONES | <ul style="list-style-type: none"> • Basado en porcentaje de acciones • Los accionistas eligen a los directores que administran el negocio | <ul style="list-style-type: none"> • Los accionistas normalmente no son responsables de las deudas/obligaciones | <ul style="list-style-type: none"> • Las corporaciones tipo C pagan impuestos a la tasa corporativa y luego nuevamente si se distribuyen a los accionistas en dividendos • Las corporaciones tipo S permiten que las ganancias y algunas pérdidas pasen a los ingresos personales de los accionistas, evitando la tasa de impuestos corporativos; pero no las distribuciones de accionistas • Las acciones se venden para aumentar el capital; se aplican las leyes de valores |

Para más información sobre estructuras empresariales e incorporación, contacte a la oficina o recursos asociados de la SBA de su localidad en sba.gov/asistencia-local. Consulte con su asesor fiscal y/o legal para elegir la estructura que mejor se adapte a su empresa. Visite irs.gov/es para obtener la información más reciente sobre impuestos y formularios.



FOTO.CORTESÍA DE IMÁGENES GETTY.

Cómo reconectarse en tiempos de recuperación del COVID-19

Las conexiones son fundamentales para el éxito de las pequeñas empresas. La SBA le tiene estos consejos para volver a relacionarse de manera segura y efectiva en las condiciones económicas actuales.

A pesar de lo gratificante que es el emprendimiento, hay una cosa en la que los empresarios en general pueden estar de acuerdo: ser dueño de una pequeña empresa puede ser estresante. Por eso es tan importante tener un sistema de apoyo al que pueda recurrir para obtener consejos, oportunidades y compartir ideas. Establecer relaciones es la mejor manera de construir ese sistema. Pero, ¿cómo las establece y aumenta en una economía que aún se recupera de la pandemia?

Se necesita resiliencia e ingenio, cualidades que los propietarios de pequeñas empresas tienen de sobra. Pero también se necesita un poco de planificación y creatividad. Considere las siguientes estrategias para interactuar con otros, virtualmente y en persona para aumentar sus conexiones este 2022 y posteriormente.

1 APROVECHE LAS RELACIONES ESCOLARES

¿Ha tenido la intención de contactar a un antiguo compañero de clase, maestro o profesor? Este es el momento de hacerlo. Aproveche los boletines publicados por exalumnos. Pueden ser una

excelente manera de hacerles saber a sus antiguos compañeros y mentores lo que está haciendo ahora. Nunca se sabe: restablecer una relación podría ayudarle en la contratación de personal y otras oportunidades en el futuro.

2 REGÍSTRESE PARA UNA CLASE DE INTERÉS ESPECIAL

Las clases de interés especial son una excelente manera de alcanzar o reanudar cualquier meta que no haya logrado durante la pandemia. ¿Quiere desarrollar nuevas habilidades u obtener una certificación? ¿Le interesa conocer lugares creativos y personas con ideas en común? Encuentre clases para grupos pequeños o en línea que le interesen o ayuden a cumplir sus objetivos profesionales.

3 CONTACTE A EXCOMPAÑEROS DE TRABAJO

Lleva tiempo queriendo comunicarse con excompañeros de trabajo. ¿Qué se lo impide? Envíeles un correo electrónico o contáctelos en las redes sociales. Los excompañeros de trabajo pueden darle información valiosa y ayudarle a

establecer nuevas relaciones. Mejor aún, compartir experiencias ayuda siempre a fortalecer las relaciones.

4 PARTICIPE EN CONFERENCIAS PROFESIONALES

¿Ha asistido a alguna conferencia anteriormente? Muchas están siendo de nuevo en persona u ofrecidas una parte en persona y otra de manera virtual después de haber sido suspendidas o realizadas de manera virtual completamente por la pandemia. Busque conferencias que le ayuden a establecer nuevas relaciones y al crecimiento de su negocio. Obtenga la inspiración que necesita participando en conferencias que le interesen, o mejor aún, regístrese para patrocinar o presentar en alguna.

5 ÚNASE A UN GRUPO EN LAS REDES SOCIALES

Interactuar con otros dueños de negocios es fundamental hoy en día y tan simple como ingresar a Facebook, LinkedIn o Meetup. Los grupos en línea están dominando la nueva economía. Muchos empresarios están utilizando las redes sociales para reclutar, capacitar y mucho más.

6 ENCUENTRE UN MENTOR A TRAVÉS DE LA RED DE MENTORES EMPRESARIALES SCORE

Los expertos que participan como voluntarios en una organización llamada red de mentores empresariales SCORE comparten su conocimiento y se coordinan con su apretada agenda. Los mentores empresariales de SCORE están disponibles sin costo las veces que los necesite. Visite sba.gov/mentores para contactar un mentor por correo electrónico o video llamada.

7 INSCRÍBASE EN UN SEMINARIO VIRTUAL O TALLER DE LA SBA

Encuentre la oficina distrital de la SBA en su localidad en sba.gov/asistencia-local y siga sus noticias en Twitter. Regístrese para actualizaciones por correo electrónico. Inscríbese para seminarios web gratuitos sobre diversos temas empresariales, como opciones de financiamiento, certificaciones empresariales para contratos gubernamentales y cómo navegar la asistencia por desastre de la SBA. Independientemente de la etapa en que se encuentre su negocio, la SBA está aquí para ayudarle.

Cómo me ayudó la SBA a tener éxito

Obtener ayuda personalizada hace la diferencia y los empresarios de la industria hotelera lo saben perfectamente. Por ello, **Gabriel López Matías**, propietario y operador del Hotel Libertad en Lares, Puerto Rico, recurrió a la red de mentores empresariales SCORE, uno de los importantes recursos asociados de la SBA. Además de recibir ayuda con todas las regulaciones estatales y locales para abrir su negocio, durante la pandemia del COVID-19, obtuvo orientación sobre restricciones, presupuesto y mucho más. Su relación con los mentores SCORE sigue vigente.



FOTO: CORTESÍA DE GABRIEL LÓPEZ MATÍAS.



FOTO CORTESÍA DE
IMÁGENES GETTY.

Oportunidades para veteranos

Los miembros de la comunidad militar pueden llegar a ser empresarios más exitosos con la ayuda de la SBA.

CENTROS DE SERVICIO PARA NEGOCIOS DE VETERANOS

Los empresarios de la comunidad militar reciben capacitación empresarial, asesoramiento, orientación sobre adquisiciones para competir mejor por contratos gubernamentales y recomendaciones a otros recursos asociados de la SBA en los centros de servicio para negocios de veteranos (VBOC, por sus siglas en inglés), sba.gov/mivboc. Los VBOC también asisten a miembros activos del servicio, miembros de la Guardia Nacional o de la Reserva, veteranos de cualquier época y cónyuges de militares.

PROGRAMA PARA VETERANOS EMPRENDEDORES “BOOTS TO BUSINESS”

El programa para veteranos emprendedores “Boots to Business” (B2B, por sus siglas en inglés) ayuda a los empresarios de la comunidad militar a explorar la oportunidad de ser dueños de su propio negocio y otras oportunidades de autoempleo mientras aprenden conceptos clave sobre negocios. Los participantes obtienen una descripción general sobre emprendimiento y el ser dueños de su propio negocio, incluyendo cómo acceder al capital inicial utilizando recursos de la SBA. B2B se lleva a cabo en todas las instalaciones militares o de manera virtual como parte del programa de asistencia de transición del Departamento de Defensa.

¿Quién es elegible?

Los miembros en servicio activo que están en transición para la jubilación y los cónyuges de militares. El programa de capacitación para empresarios veteranos “Boots to Business: Reboot,” para veteranos, miembros de la guardia nacional o de la reserva y cónyuges de militares, ofrece este plan de estudios empresarial en la comunidad fuera de las bases militares. Regístrese para cualquiera de los programas B2B ofrecidos en inglés en sbavets.force.com.

CAPACITACIÓN EN EMPRENDIMIENTO

La SBA financia programas de capacitación de pequeñas empresas para la comunidad de veteranos. Obtenga más información en inglés en sba.gov/ovbd.

Para mujeres veteranas

Reciba capacitación de emprendimiento dirigida a mujeres veteranas, miembros del servicio y cónyuges a través de estos programas financiados por la SBA:

- ONABEN en Tulsa, OK
- Mujeres veteranas que encienden el espíritu empresarial, o V-WISE, en Syracuse, NY
- LiftFund en San Antonio, TX

Para veteranos discapacitados en el servicio

Aprenda cómo iniciar y hacer crecer una pequeña empresa utilizando estos programas financiados por la SBA:

- Campamento de Emprendimiento para Veteranos con Discapacidades en el Instituto para Familias de Veteranos y Militares en la Universidad de Syracuse en Syracuse, NY
- Campamento de Emprendimiento para Veteranos con Discapacidades en la Universidad de St. Joseph en Philadelphia, PA
- Programa de Emprendimiento para Veteranos en el Centro Riata para el Emprendimiento, Escuela de Negocios Spears, Universidad Estatal de Oklahoma en Stillwater, OK
- Dog Tag Inc., afiliada a la Universidad de Georgetown en Washington, DC

FINANCIAMIENTO

¿Tiene un empleado que fue llamado al servicio activo?

Usted puede recibir fondos que le permitan a su negocio cubrir los gastos operativos ordinarios y necesarios cuando un empleado esencial es llamado al servicio activo en la reserva militar. Pregúntele a un especialista o prestamista de la SBA de su localidad sobre los préstamos de desastre por daños económicos para reservistas militares.

CONTRATACIÓN GUBERNAMENTAL

Las pequeñas empresas propiedad de veteranos y veteranos con discapacidad que desean competir mejor en el mercado federal pueden recibir capacitación en inglés del instituto de adquisiciones de veteranos, nationalvip.org.

CERTIFIQUESE

Aprenda sobre el programa para la contratación federal de pequeñas empresas propiedad de veteranos con discapacidad en la [página 50](#).

¿NECESITA AYUDA?

Para información sobre negocios para veteranos, visite sba.gov/veteranos.

Cómo me ayudó la SBA a tener éxito

Los veteranos cuentan con todo para convertirse en propietarios exitosos de pequeñas empresas gracias a su experiencia militar. **Tomas Santos-Alejandro** es un ejemplo de ello. Después de servir 10 años en la Marina de los EE. UU., Tomas trabajó como vicepresidente de Advent Services, una empresa de tecnología en Panama City, FL, antes de convertirse en el CEO. En el 2019, el veterano discapacitado en el servicio se conectó con un especialista en oportunidades de negocios de la SBA que lo guió a través del programa de desarrollo empresarial 8(a), dándole a Advent Services la oportunidad de ganar contratos con la Fuerza Aérea y la Marina de los EE. UU.

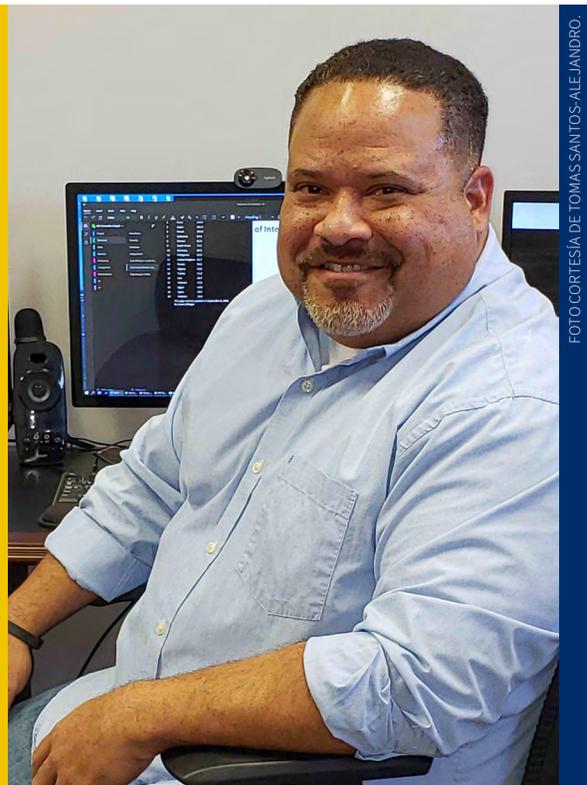




FOTO CORTESÍA DE IMÁGENES GETTY.

Números de identificación federales y estatales

¿QUÉ ES UN EIN?

Su Número de Identificación del Empleador (EIN, por sus siglas en inglés) es su identificación fiscal federal. Lo necesita para hacer lo siguiente:

- Pagar impuestos federales
- Contratar empleados
- Abrir una cuenta bancaria
- Solicitar licencias y permisos de negocio

Solicitar un EIN es gratis a través de irs.gov/es/forms-pubs/about-form-ss-4, y debe hacerlo inmediatamente después de registrar su empresa. También puede consultar con el IRS para determinar si necesita cambiar o reemplazar su EIN.

¿NO SABE SI NECESITA UN EIN?

Vea esta guía del IRS. Un “sí” a cualquiera de estas preguntas significa que necesita uno para su negocio.

- ¿Tiene empleados?
- ¿Opera su negocio como una corporación o una sociedad?
- ¿Presenta alguna de estas declaraciones de impuestos: empleo, impuestos especiales o de alcohol, tabaco y armas de fuego?
- ¿Retiene impuestos sobre los ingresos, además de los salarios, pagados a un no ciudadano?
- ¿Tiene un plan Keogh?

¿QUÉ TAL NÚMEROS DE IDENTIFICACIÓN FISCAL ESTATAL?

Todo depende si su empresa debe pagar o no impuestos estatales. Las obligaciones fiscales difieren a nivel estatal y local. Esto es lo que debe hacer:

- Vea el sitio web de su estado
- Investigue y entienda las leyes de impuestos sobre la renta y empleo de su estado
- Busque cómo obtener un número de identificación fiscal estatal. Es similar al proceso de identificación fiscal federal

PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO

Financiamiento de su pequeña empresa



CÓMO LO LOGRÉ

Solicitando ayuda para alimentar el alma

La empresaria Teresa Razo de Laguna Hills, CA, recurrió a la SBA para rescatar su negocio y su comunidad.

A veces la adversidad nos ayuda a recordar nuestro propósito. Tal es el caso de Teresa Razo, propietaria de Cambalache Argentine & Italian Cuisine y Villa Roma Market & Restaurant en Laguna Hills, CA. En tiempos difíciles sin precedentes, Teresa y su esposo, el chef Leo Razo, se vieron obligados a replantearse el propósito por el que abrieron sus empresas. Hacerlo fue más difícil de lo que se imaginaron.



Teresa Razo, Copropietaria y Directora Ejecutiva de Cambalache Argentine & Italian Cuisine y Villa Roma Market & Restaurant en Laguna Hills, CA

EL GRAN RETO

La pandemia del COVID-19 fue cruel para los negocios, especialmente para las industrias de restaurantes y servicios de alimentos. Cambalache y Villa Roma no fueron la excepción. Casi de inmediato, Teresa se vio obligada a cerrar sus puertas y dejar de vender todo solo comida para llevar los primeros días. Pronto la incertidumbre se apoderó de ambos. Sus veinte años de arduo trabajo quedaron en el aire. Fue entonces cuando Teresa hizo lo que todos los propietarios de pequeñas empresas resilientes deben hacer de vez en cuando: se las ingenió.

LA SOLUCIÓN

Teresa decidió actuar. De inmediato comenzó a diseñar una estrategia con Leo, tomando en cuenta las fortalezas y misión de sus negocios. La pareja obtuvo el apoyo de los programas de protección de pago y fondo de revitalización de restaurantes de la SBA. Sabía que tenía que ingeniárselas para salir adelante. “Lo que realmente hemos hecho todo este tiempo es alimentar el alma, no solo vender platillos de comida para satisfacer el paladar”, asegura Teresa. Su deseo de ayudar a la comunidad la llevó a convertir sus restaurantes en mercados y vender productos comestibles y papel higiénico.

LOS BENEFICIOS

El actuar rápido ayudó a Teresa a apoyar a su comunidad. Cambalache y Villa Roma no solo se convirtieron en lugares donde sus clientes pudieron obtener artículos esenciales, sino en lugares para devolver un poco de lo mucho que han recibido. Con la ayuda de donaciones de la iniciativa Delivering with Dignity, Teresa logró proporcionar cientos de comidas a residentes necesitados del Condado de Orange durante la pandemia. Ella y el Chef Leo han preparado también miles de comidas para gente sin hogar en albergues. Personas que hacen la diferencia como ellos son prueba de lo que el espíritu emprendedor puede lograr cuando se le brindan los recursos necesarios.



FOTOCORTESÍA DE CAMBALACHE Y VILLA ROMA.

Leo Razo, Copropietario y Chef Ejecutivo de Cambalache Argentine & Italian Cuisine y Villa Roma Market & Restaurant en Laguna Hills, CA

5 consejos para tener éxito

- ✓ **Obtenga asesoría.** Aproveche los recursos asociados de la SBA para obtener asesoría gratuita ([vea la página 12](#)). Su asesor de negocios lo ayudará con todo lo que necesita para obtener financiamiento.
- ✓ **Determine si necesita un préstamo.** Evalúe si necesita un préstamo y si es el momento adecuado para solicitarlo ¿Cuánto necesita? ¿Para qué lo va a usar? Incluya esto en su plan de negocios.
- ✓ **Mantenga registros claros.** Mantenga registros de su efectivo, inventario, cuentas por pagar y por cobrar, nómina, ventas, compras, préstamos por pagar, capital del propietario y ganancias retenidas. La mayoría de los prestamistas querrán ver esa información, un balance general y declaraciones de ganancias y pérdidas de varios años.
- ✓ **Consulte varios prestamistas.** Hable con diferentes prestamistas para ver cuál se ajusta mejor a las necesidades de su empresa. Los prestamistas asumen diferentes niveles de riesgo y los tipos de industrias que apoyan pueden variar.
- ✓ **Analice todas sus opciones.** Los prestamistas de la SBA determinan si es elegible para los programas de financiamiento de la SBA según su industria y experiencia, garantías, puntaje crediticio y la relación y transparencia que establece con el agente de préstamos.

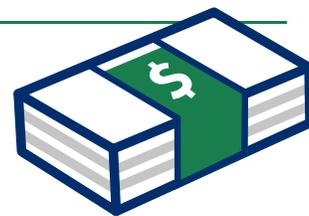
CÓMO NOS AYUDÓ LA SBA A TENER ÉXITO

Thaime y Jesús Nanez son un ejemplo perfecto del espíritu de superación inmigrante. Tras emigrar de Venezuela y México respectivamente, encontraron en Milwaukee, WI, las oportunidades que buscaban. Gracias a un préstamo “Community Advantage” o ventaja comunitaria respaldado por la SBA, lograron abrir The Farmhouse Paint Bar and Banquet Hall en el 2016, un espacio para pintar cuadros y realizar eventos. La pareja aprovechó también los programas de ayuda por la pandemia, como el préstamo de desastre por daños económicos por COVID-19. En el 2020, fueron reconocidos por la SBA como Personas del Año de Pequeñas Empresas Emergentes de Wisconsin.



¿Necesita Financiamiento?

Visite la oficina o prestamista de la SBA de su localidad para informarse sobre sus opciones de financiamiento.



Préstamo 7(a): el programa de financiamiento más grande de la SBA

Si no puede obtener financiamiento convencional y cumple con los requisitos de elegibilidad, puede solicitar un préstamo 7(a) para comprar propiedades inmobiliarias, equipos o inventarios para su pequeña empresa. También puede usarlo como capital de trabajo, para refinanciar deuda comercial o comprar una pequeña empresa.

MONTO MÁXIMO DEL PRÉSTAMO: \$5 millones

TASA DE INTERÉS: Establecida por el prestamista dentro del máximo permitido por la SBA:

- **Préstamos a menos de 7 años:** Para préstamos entre \$0 y \$25,000, prima + 4.25%; para préstamos entre \$25,001 y \$50,000, prima + 3.25%; para préstamos superiores a \$50,000, prima + 2.25%.
- **Préstamos de 7 años o más:** Para préstamos entre \$0 y \$25,000, prima + 4.75%; para préstamos entre \$25,001 y \$50,000, prima + 3,75%; para préstamos superiores a \$50,000, prima + 2.75%.

PLAZOS: el plazo del préstamo varía de acuerdo al propósito del préstamo, generalmente hasta 25 años para propiedades inmobiliarias. Y 10 años para otros activos fijos y capital de trabajo.

GARANTÍA: de 50 a 90%

CAPLines

Cumpla con sus necesidades de capital rotativo con líneas de crédito. Las CAPLines se pueden usar para financiamiento de contratos, líneas de crédito temporales, líneas de crédito para constructores o líneas generales para capital de trabajo.

Préstamos rápidos o “express”

Con un proceso simplificado, estos préstamos son ofrecidos por prestamistas experimentados que están autorizados a tomar decisiones crediticias para la SBA. Estos pueden ser préstamos a plazo o líneas de crédito renovables.

MONTO MÁXIMO DEL PRÉSTAMO: \$500,000

TASA DE INTERÉS: Para préstamos de \$50,000 o menos, prima + 6.5%; para préstamos de más de \$50,000, prima + 4.5%

PLAZOS: El plazo del préstamo varía de acuerdo al propósito del préstamo, generalmente hasta 25 años para propiedades inmobiliarias y 10 años para otros activos fijos y capital de trabajo.

GARANTÍA: 50%

Programa ventaja comunitaria

Un programa de financiamiento para emprendedores que acaban de empezar o que llevan unos años con su negocio. Reciba asesoramiento de negocios

gratuito mientras trabaja con una institución financiera enfocada en la comunidad.

TASA DE INTERÉS: Prima + 6.5% para préstamos de hasta \$50,000; prima + 6% para todos los demás.

PLAZOS: Hasta 25 años para propiedades inmobiliarias y 10 años para equipo y capital de trabajo.

MONTO MÁXIMO DEL PRÉSTAMO: \$350,000

GARANTÍA: 75–85%

CONDICIÓN ESPECIAL: las organizaciones aprobadas para participar como prestamistas de este tipo de préstamos están obligadas a que al menos el 60% de sus préstamos sean de este tipo en mercados desatendidos. Para propósitos de este programa, los mercados desatendidos incluyen:

- Comunidades de ingresos bajos a moderados. Se alienta a los prestamistas de este programa a servir a las comunidades de ingresos bajos y muy bajos;
- Negocios donde más del 50% de los empleados de tiempo completo son de bajos ingresos o residen en zonas de bajos ingresos identificadas por el censo;
- Zonas de empoderamiento y comunidades empresariales;
- HUBZones;
- Nuevos negocios (empresas de menos de dos años);
- Empresas propiedad de veteranos;
- Zonas prometedoras;
- Zonas de oportunidad; y/o
- Zonas rurales.

Microcrédito

Las empresas elegibles pueden comenzar y crecer su negocio usando estos préstamos como capital de trabajo, para suministros, equipos, muebles y accesorios. Obtenga de \$500 a \$50,000 y asesoría de negocios gratuita de microprestamistas.

TASA DE INTERÉS: Para préstamos de menos de \$10,000, costo del prestamista + 8.5%; para préstamos de \$10,000 y más, costo del prestamista + 7.75%.

PLAZOS: Negociado por el prestamista; sin penalización por pago anticipado.

Programa de préstamo 504 con compañías de desarrollo certificadas

Diseñado para quienes no califican para financiamiento tradicional, pero les gustaría comprar o renovar propiedades inmobiliarias o comprar otros activos fijos a largo plazo, como equipos pesados para su empresa. Ofrece financiamiento hipotecario de tasa fija competitivo a través de un prestamista principal y un préstamo subordinado de la SBA de una compañía de desarrollo certificada.

MONTO MÁXIMO DEL PRÉSTAMO (HASTA 40% DEL TOTAL DEL PROYECTO): Hasta \$5 millones; \$5.5 millones para proyectos de

políticas públicas de manufactura o energía.

TASA DE INTERÉS: Tasas fijas por debajo del mercado para plazos de 10, 20 o 25 años.

PLAZOS: 20 o 25 años para propiedades inmobiliarias o equipos de larga duración; 10 años para maquinaria y equipo en general.

GARANTÍA: El prestamista provee un préstamo de rango superior para el 50 por ciento del costo del proyecto (sin garantía de la SBA); la CDC financia hasta 40 por ciento con un gravamen inferior (respaldado por la garantía de la SBA).

CONDICIÓN ESPECIAL: se requiere una contribución mínima del prestatario, o pago inicial. Los montos varían según el proyecto, pero generalmente son del 10%.

CÓMO ME AYUDÓ LA SBA A TENER ÉXITO

Cuando Sergio Manancero terminó su servicio con la Marina de EE. UU. en el 2013, decidió que su próxima misión sería lograr que la comunidad Latinx de Minneapolis, MN, se enamorara de la cerveza producida por el mismo. El estadounidense de padres inmigrantes notó una falta de representación Latinx en la industria cervecera de su localidad. Por ello, decidió pedir un préstamo respaldado por la SBA con el que abrió La Doña Cervecería, una taberna para adultos en general donde produce y vende cerveza desde el 2018. Desde entonces, también ha aprovechado los programas de ayuda por COVID-19 de la SBA para sacar su negocio a flote durante el confinamiento.



FOTO CORTESÍA DE NICOLE SERGIO MANANCERO.

Globalícese con el comercio internacional

Estabilice las ventas estacionales y dependa menos de un mercado en particular exportando.

EXPANDA SU MERCADO

Las pequeñas empresas pueden ingresar y sobresalir en el mercado internacional utilizando las subvenciones y capacitación del programa de expansión comercial estatal. Visite sba.gov/step en inglés para informarse si su estado participa. Puede:

- Aprender cómo exportar
- Participar en misiones de comercio extranjero y ferias comerciales
- Obtener servicios para apoyar la entrada a mercados extranjeros
- Traducir sitios web para atraer compradores extranjeros
- Diseñar productos o campañas de mercadeo internacional

FINANCIAMIENTO PARA EL CRECIMIENTO INTERNACIONAL

¿Tiene problemas obteniendo capital para cubrir las necesidades de exportación de su pequeña empresa? Utilice los programas de comercio internacional de la SBA para cubrir los costos a corto o largo plazo necesarios para vender bienes o servicios en el extranjero. Los fondos del préstamo se pueden utilizar como capital de trabajo para financiar ventas en el extranjero o para activos fijos, ayudándole a competir mejor a nivel mundial. Solicite líneas de crédito antes de finalizar una venta o contrato de exportación para contar con el financiamiento adecuado cuando gane un contrato.

Si ha estado exportando durante al menos un año, pregúntele al gerente de finanzas regional de la SBA de su área sobre el **programa de capital circulante para la exportación**. El programa de

préstamos de comercio internacional también ayuda a los exportadores que se han visto afectados adversamente por la competencia de las importaciones extranjeras, ayudándolos a competir mejor a nivel mundial.

MONTO MÁXIMO DEL PRÉSTAMO: \$5 millones

TASA DE INTERÉS: Para el programa de capital circulante para la exportación, la tasa es negociada entre el prestatario y el prestamista. Para el préstamo de comercio internacional, tampoco puede exceder la prima + 2.75% para montos de préstamo superiores a \$50,000 y vencimiento de siete años o más.

PLAZOS: Para el programa de capital circulante para la exportación, generalmente un año; no puede exceder tres años. Para préstamos de comercio internacional, hasta 25 años para propiedad inmobiliaria; hasta 10 años para equipos.

GARANTÍA: Hasta de 90%

Exportación express (Export Express) utiliza un proceso simplificado que agiliza la garantía de



FOTO CORTESÍA DE IMÁGENES GETTY.

la SBA, justo lo que más necesitan las pequeñas empresas cuando se preparan para exportar o aumentar el comercio internacional en poco tiempo.

MONTO MÁXIMO DEL PRÉSTAMO: Tasa de interés de \$500,000, típicamente no debe exceder la prima + 6.5%.

PLAZOS: Hasta 25 años para propiedades inmobiliarias, 10 años para equipos y siete años para líneas de crédito.

GARANTÍA: Hasta de 90%

TIEMPO DE APROBACIÓN: 36 horas o menos.

AYUDA CON LAS BARRERAS COMERCIALES

Si necesita ayuda con las regulaciones de comercio internacional, la SBA puede ser su defensora en los mercados extranjeros. Llame sin costo al (855) 722-4877 o envíe un correo electrónico con su información de contacto y problema comercial a international@sba.gov.

Consejos de expertos sobre exportación



Encuentre un profesional de la SBA en uno de los 21 centros de asistencia para la exportación de los EE. UU.: sba.gov/centro-exportar. Los centros, ubicados en la mayoría de las principales áreas metropolitanas, cuentan con personal del Departamento de Comercio de los EE. UU. y, en algunos lugares, del Banco de Exportaciones e Importaciones de los Estados Unidos y otras organizaciones públicas y privadas. Visite el centro de desarrollo de pequeñas empresas de su localidad ([vea la página 12](#)) para asistencia sobre exportación de asesores de negocios profesionales.



Localizador de prestamistas Lender Match

El localizador de prestamistas Lender Match conecta a propietarios de pequeñas empresas y emprendedores con financiamiento respaldado por la SBA a través de prestamistas de la SBA. Visite sba.gov/prestamistas para más información y para encontrar un prestamista interesado.

La SBA y prestamistas participantes

La SBA ayuda a propietarios de pequeñas empresas y emprendedores con solvencia crediticia que no tienen acceso a crédito en otros lugares. Si no puede obtener un préstamo comercial con tasas y términos razonables, contacte a un prestamista de la SBA de su localidad para ver si es elegible para un programa de la SBA. La SBA trabaja con los prestamistas participantes para reducir su riesgo, aumentando la probabilidad de que su préstamo sea aprobado con los términos que más le convengan. La garantía está condicionada a que el prestamista cumpla con los requisitos del programa de la SBA. Al igual que con cualquier otro préstamo, usted realiza los pagos de su préstamo directamente a su prestamista de acuerdo con sus términos.



Oportunidades de investigación y desarrollo (I+D) para nuevas empresas de alto crecimiento

Las empresas dedicadas a la investigación y desarrollo de alto riesgo pueden competir para llevar su tecnología al mercado.

¿Trabaja en una de estas áreas?

- Materiales avanzados
- Tecnología agrícola
- Inteligencia artificial
- Realidad aumentada/realidad virtual
- Grandes datos
- Biomédica
- Computación en la nube
- Ciberseguridad
- Energía
- IT de salud
- Seguridad nacional
- Sensores
- Exploración espacial

FONDO SEMILLA DE LOS EE. UU.

Los programas de investigación para la innovación de pequeñas empresas y transferencia de tecnología para pequeñas empresas, conocidos como el fondo semilla de los EE. UU., proporcionan más de \$4 mil millones cada año en capital inicial a través de un proceso de adjudicación competitivo.

CÓMO FUNCIONA

Cada año, las agencias federales participantes anuncian áreas temáticas que abordan sus necesidades de I+D. Las empresas elegibles envían propuestas para ganar subvenciones o contratos y luego avanzan a través de tres fases:

1. La **etapa de prueba de concepto** suele durar de 6 a 12 meses y proporciona entre \$50,000 y \$250,000.

2. El **período completo de I+D** dura unos 24 meses y generalmente proporciona entre \$600,000 y \$1.7 millones.
3. La **etapa de comercialización** es cuando su pequeña empresa busca fondos públicos o privados para su emprendimiento o vende la innovación por una ganancia.

CÓMO SE BENEFICIA SU NUEVA EMPRESA

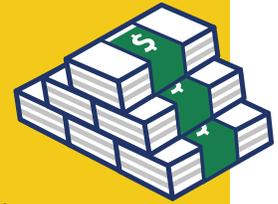
La agencia de financiamiento no toma una posición de equidad o propiedad de su negocio. El gobierno federal también protege los derechos de datos y la capacidad de ganar contratos de fase tres de fuente única. Algunas agencias proporcionan otros recursos aparte del financiamiento.

Agencias participantes:

- Departamento de Agricultura
- Instituto Nacional de Estándares y Tecnología
- Administración Nacional Oceánica y Atmosférica
- Departamento de Defensa
- Departamento de Educación
- Departamento de Energía
- Departamento de Salud y Servicios Humanos
- Centros para el Control de Enfermedades
- Administración de Alimentos y Medicamentos
- Institutos Nacionales de Salud
- Departamento de Seguridad Nacional
- Departamento de Transporte
- Agencia para la Protección del Medio Ambiente
- NASA
- Fundación Nacional de Ciencia

Visite sbir.gov para encontrar oportunidades de financiamiento, tutoriales útiles de programas e información sobre ganadores de premios anteriores. Utilice la herramienta localizadora de recursos locales para identificar programas y recursos estatales y regionales disponibles para ayudar con la redacción de subvenciones, la comercialización y el asesoramiento empresarial en su comunidad.

Capital de inversión



Para empresas sólidas y rentables con suficiente flujo de efectivo para pagar intereses, una compañía de inversión en pequeñas empresas (SBIC, por sus siglas en inglés) puede ayudarle a ampliar su pequeña empresa.

Cómo funciona una SBIC

Las compañías de inversión con experiencia financiera en ciertos sectores industriales reciben préstamos garantizados por la SBA. Eso significa que el gobierno federal es responsable en caso de incumplimiento. Estas compañías de inversión luego usan el capital garantizado por la SBA y fondos privados para invertir en pequeñas empresas calificadas. Cada SBIC tiene su propio perfil de inversión en términos de industria objetivo, geografía, solidez de la empresa y los tipos y el tamaño del financiamiento que proporcionan.

Para ser elegible...

La mayoría de sus empleados y activos deben estar dentro de los Estados Unidos. Algunas pequeñas empresas y actividades no elegibles incluyen re-prestamistas, propiedad inmobiliaria, financiamiento de proyectos e inversión extranjera. Visite sba.gov/espanol y haga clic en Programas de Financiamiento y luego en Capital de Inversión. Síguenos en Twitter para actualizaciones y anuncios o visite nuestra página de eventos para conocer los programas de difusión en su comunidad.

Recuperación por desastres

Cuando ocurre un desastre, los propietarios de pequeñas empresas pueden solicitar asistencia económica de la SBA.

QUÉ HACER DESPUÉS DE UNA DECLARACIÓN DE DESASTRE

Una vez que el presidente declara un desastre:

- Regístrese con FEMA
- Vaya a disasterassistance.gov/es
- Llame al (800) 621-3362
- Visite un centro de recuperación por desastre. Las ubicaciones se pueden encontrar en fema.gov/drc.

Las empresas se remiten automáticamente a la SBA. La mayoría de los propietarios de casas e inquilinos serán referidos por FEMA a la SBA para solicitar asistencia de préstamo por desastre. Usted debe completar la solicitud de la SBA para ser considerado para la asistencia. Si la SBA no puede ayudarle con un préstamo para todas sus necesidades, en la mayoría de los casos, lo referiremos nuevamente a FEMA. Si no completa una solicitud de la SBA, es posible que no sea considerado por otras agencias para recibir asistencia.

Después de que la SBA declara un desastre, las empresas de todos los tamaños, las organizaciones sin fines de lucro, los propietarios de casas y los inquilinos son elegibles para solicitar un préstamo de asistencia por desastre de la SBA. Visite sba.gov/desastre para solicitar uno. También puede llamar al centro de servicio al cliente de la SBA al (800) 659-2955. Si es sordo, tiene problemas de audición o tiene una discapacidad del habla, por favor marque 711 para acceder a los servicios de retransmisión de telecomunicaciones. La asistencia de subvención de FEMA para propietarios de casas o inquilinos no está disponible bajo una declaración de la SBA.

Esto es lo que necesita para comenzar:

- Dirección de la residencia o negocio dañado e información de contacto
- Información del seguro, incluyendo el tipo de seguro, números de póliza y monto recibido
- Ingresos del hogar y/o negocio
- Descripción de los daños y pérdidas ocasionadas por el desastre

Considere estos proyectos con su préstamo aumentado:



Mitigación de inundaciones

- Selle su terraza o azotea con impermeabilizante
- Acondicione su propiedad para mejorar el escurrimiento y el drenaje del agua
- Eleve estructuras



Mitigación de incendios forestales

- Instale canaletas, cercas y puertas no inflamables
- Retire desechos del techo y las canaletas que pueden encenderse con brasas en el aire
- Reemplace ventanas de un solo panel con ventanas de vidrio templado de dos o varios paneles



Mitigación de viento

- Reemplace sus ventanas con unas que resistan los fuertes vientos
- Instale sujetadores en su techo para protegerlo contra huracanes
- Construya una habitación segura o refugio contra tormentas siguiendo las recomendaciones de FEMA



Mitigación de terremotos

- Fortalezca y arregle las construcciones de roca, ladrillos o bloques de concreto que puedan verse afectadas por un temblor
- Instale láminas de seguridad en las ventanas para evitar lesiones si se rompen los vidrios
- Coloque sujetadores en cualquier tipo de equipo instalado en el techo

Cómo me ayudó la SBA a tener éxito: mediante la ayuda por desastres

Como muchos negocios pequeños del país, David Alcorta Catering comenzó el 2020 en Houston, TX, lleno de esperanzas. Pero cuando llegó el COVID-19, su propietario **David Alcorta** perdió casi todos sus contratos. Sin embargo, no dejó que la pandemia acabara con su empresa. De preparar comida para eventos, David se vio obligado a venderla a fuera de su establecimiento y cualquier evento que surgiera. Gracias al programa de protección de pago, el préstamo por desastre por daños económicos por COVID-19 y el fondo de revitalización de restaurantes, logró seguir sirviendo sus deliciosos platillos a su comunidad, incluyendo más de 500 a socorristas.



FOTO CORTESÍA DE DAVID ALCORTA.

Prepárese

El programa Ready Business ofrece orientación paso a paso sobre cómo preparar su empresa para un desastre. La serie incluye kits de herramientas de preparación para terremotos, huracanes, inundaciones, apagones y vientos/tornados severos. Materiales en español también están disponibles en ready.gov/es/negocio.

Tenga en cuenta

Dado que un préstamo por desastre de la SBA es un préstamo directo del gobierno, otras organizaciones podrían reducir o no otorgarle una subvención si ha recibido un préstamo de la SBA u otra asistencia para su pérdida por desastre. Asegúrese de consultar con la organización que ofrece asistencia para ver cómo un préstamo de la SBA podría afectar su elegibilidad para su programa. En general, los gastos de recuperación cubiertos por el seguro, FEMA u otras formas de asistencia pueden reducir la cantidad proporcionada por su préstamo de asistencia por desastre de la SBA.

Una vez que se satisfacen las necesidades de seguridad y protección después de un desastre, la SBA ayuda a que usted y su comunidad vuelvan a la normalidad antes del desastre. Dado que los préstamos de asistencia por desastre de la SBA de bajo interés son ayuda del gobierno, la solvencia crediticia y la capacidad de pago se toman en consideración antes de otorgar un préstamo. Visite sba.gov/desastre.



FOTO CORTESÍA DE IMÁGENES GETTY.

Prepárese para el futuro: elabore un plan ante desastres hoy mismo

Un plan ante desastres bien diseñado puede protegerlo a usted y a sus empleados. Es hora de revisar el suyo o crear uno nuevo.

Como propietario de una pequeña empresa sabe lo importante que es la planificación. Ha hecho todo lo posible para resolver cualquier problema en su éxito empresarial. Pero, ¿qué tal los imprevistos? Si la pandemia del COVID-19 nos ha enseñado algo, es que prepararse para lo inesperado es igual de importante incluyendo los desastres.

Los desastres pueden presentarse en una variedad de formas: tormentas, ataques cibernéticos, recesiones, incluso crisis de salud global. Cada una de estas amenazas incluye sus propios desafíos y a menudo no hay una solución única para todos. La buena noticia es que hay programas y otros recursos para ayudarle a superar estos desafíos.

La SBA está comprometida a ayudar a la comunidad de pequeñas empresas a prepararse y responder

a los mayores obstáculos que enfrentan los emprendedores actualmente, incluyendo los desastres. Estos son algunos pasos que puede tomar para elaborar o mejorar su plan ante desastres.

DISEÑE UN PLAN BASADO EN LOS RIESGOS QUE ENFRENTA

Los desastres varían según la industria y la región. Asimismo, los pasos que tome antes, durante y después de un evento dependerán del tipo de desastre. ¿No está seguro de cómo prepararse o responder a un tipo de desastre en específico? Consulte esta guía de preparación para emergencias de la SBA: sba.gov/preparese.

Independientemente del desastre que ocurra, saber cómo comunicarse con sus empleados y partes interesadas hará toda la diferencia. Asegúrese de tener disponible la información de contacto más reciente de su personal para accederla virtualmente. Cuando las líneas telefónicas no funcionan después de un desastre, radios de dos vías o un sistema de notificación de alerta (ANS, por sus siglas en inglés) son útiles.

CONSTRUYA UN KIT DE EMERGENCIA

Se debe mantener un kit de emergencia en el lugar de su empresa en todo momento, por si acaso. Los artículos esenciales incluyen, pero no se limitan a:

- Botiquines de primeros auxilios
- Alimentos no perecederos
- Medicamentos
- Agua embotellada
- Mascarillas y desinfectantes
- Linternas y radios que funcionen con baterías

La cantidad de los artículos es tan importante como la calidad: asegúrese de tener suficientes suministros en su kit de emergencia para que le duren unos días. En caso de apagones, un generador de respaldo también podría resultar útil.

PREPÁRESE ANTES, ACTÚE DESPUÉS

Consultar con su proveedor de seguros antes de que se avecine un desastre siempre es una buena regla general. De esa manera, puede entender su plan de cobertura y optar por cualquier mejora de póliza necesaria. También debería asegurar físicamente la ubicación de su empresa. Hacerlo puede reducir los daños y, lo más importante, garantizar la seguridad de su personal. Por ejemplo, en preparación para un huracán, usted querrá apagar todos los dispositivos que no sean críticos, instalar persianas contra tormentas de viento o paneles de madera sobre ventanas y puertas, quitar todos los escombros sueltos del exterior y cerrar el suministro de gas natural. También puede proteger más su empresa haciendo una copia de los datos para tener acceso a

ellos fuera del negocio en caso de que su tecnología sea dañada.

PREPÁRESE TAMBIÉN EN SU HOGAR

Es importante recordar que su hogar y su familia deberían estar igual de preparados para los desastres como su empresa. Por ello querrá implementar las mismas medidas para proteger a su familia y propiedad personal de los desastres. Su hogar debe saber qué hacer en caso de un desastre. Además, el seguro para propietarios de casas o inquilinos, los planes de emergencia y los kits son fundamentales para garantizar que su hogar esté seguro antes y después de un desastre.

La resiliencia de la comunidad de pequeñas empresas ha sido tema durante la pandemia del COVID-19, y seguirá siéndolo a medida que trabajemos juntos hacia la recuperación. La SBA está lista para apoyarle ante cualquier adversidad que pueda surgir en su camino. En caso de que ocurra una emergencia federal declarada, puede encontrar asistencia por desastre en sba.gov/desastre.

Reconstruir más fuerte está a su alcance

Tome medidas ahora para proteger su hogar o negocio y reduzca los daños a la propiedad con la ayuda de la SBA. Aquellos afectados por un desastre pueden reconstruir con más fuerza aumentando su préstamo de asistencia por desastre de la SBA hasta el 20% del daño físico verificado para realizar mejoras de mitigación. Generalmente, los prestatarios tienen dos años después de la aprobación del préstamo para solicitar un aumento por costos de reconstrucción más altos, mejoras requeridas por códigos de construcción o mitigación.



CÓMO LA SBA ME AYUDÓ A TENER ÉXITO

La pandemia del COVID-19 golpeó duramente a las pequeñas empresas del país. María y Miguel Casimiro, propietarios de Carnicería Ruiz, una pequeña tienda de comestibles de un vecindario en Chicago, IL, lo saben perfectamente. Ambos se las ingeniaron para encontrar los mejores productos y precios para sus clientes durante la escasez de productos por la pandemia. Gracias al programa de protección de pago de la SBA, pudieron seguir pagándoles a sus empleados y sacar su negocio familiar adelante que lleva sirviendo a la comunidad hispana del área por más de 28 años.

Fianzas de garantía

Las fianzas de garantía respaldadas por la SBA ayudan a las pequeñas empresas a ser exitosas.



Las pequeñas empresas elegibles en los sectores de la construcción, suministro y servicios compiten mejor por la contratación y subcontratación de empleos utilizando fianzas de garantía respaldadas por la SBA.

CÓMO LE BENEFICIAN

Las fianzas de garantía ayudan a las pequeñas empresas a recibir la asistencia de fianzas que necesitan para ganar contratos al brindarle al cliente una garantía de que el trabajo se completará.

CÓMO FUNCIONAN

Muchos contratos requieren fianzas de garantía, que son ofrecidas por compañías de garantías. La garantía de la SBA brinda un incentivo para que las empresas de fianzas trabajen con pequeñas empresas que normalmente no podrían obtener la fianza.

¿ES ESTE PROGRAMA ADECUADO PARA USTED?

Pequeñas empresas que a menudo acuden a la SBA en busca de fianzas de garantía incluyen:

- Nuevas empresas y empresas con menos de tres años
- Empresas con problemas de crédito o estados financieros preparados internamente
- Aquellos que no pueden conseguir fianzas a través de canales comerciales regulares
- Subcontratistas con un deseo de establecer su propia fianza como contratista principal
- Aquellos que deseen aumentar sus límites de fianza actuales

GARANTÍAS Y REEMBOLSOS

Para todos los contratos y subcontratos de hasta \$6.5 millones, la SBA garantiza bonos de oferta, pago, cumplimiento y auxiliares emitidos por empresas de fianzas. Para contratos federales de hasta \$10 millones, la SBA ofrece una garantía, si es lo mejor para el gobierno.

La SBA reembolsa a las empresas de fianzas, en caso de incumplimiento, el 90% de las pérdidas sufridas por:

- Veterano y veteranos discapacitados en el servicio
- Pequeñas empresas de minorías
- Pequeñas empresas con certificación 8(a)
- Pequeñas empresas certificadas como HUBZone

- Todos los proyectos hasta \$100,000

La SBA reembolsa el 80% para todas las demás pequeñas empresas.

¿NECESITA UNA FIANZA DE GARANTÍA PRONTO?

Para contratos de menos de \$400,000, el proceso se simplifica usando el programa para solicitudes simplificadas QuickApp de la SBA:

- Solicitud fácil
- No es necesario enviar las fianzas a la SBA
- Solicitudes en línea enviadas a agentes autorizados por la SBA aprobadas en horas

¿ESTÁ LISTO PARA SOLICITAR UNA?

La SBA se asocia con 40 empresas de fianzas y cientos de agentes de fianzas. Encuentre agentes autorizados en sba.gov/fianzas. ¿Quiere hablar sobre las ventajas del programa de Fianzas de Garantía de la SBA? Contacte a un especialista en fianzas:

Norma Nunez Gutierrez
Oficina de Fianzas de Garantía
Denver, CO
(303) 927-3488

CONTRATACIÓN

Hacer negocios con el gobierno

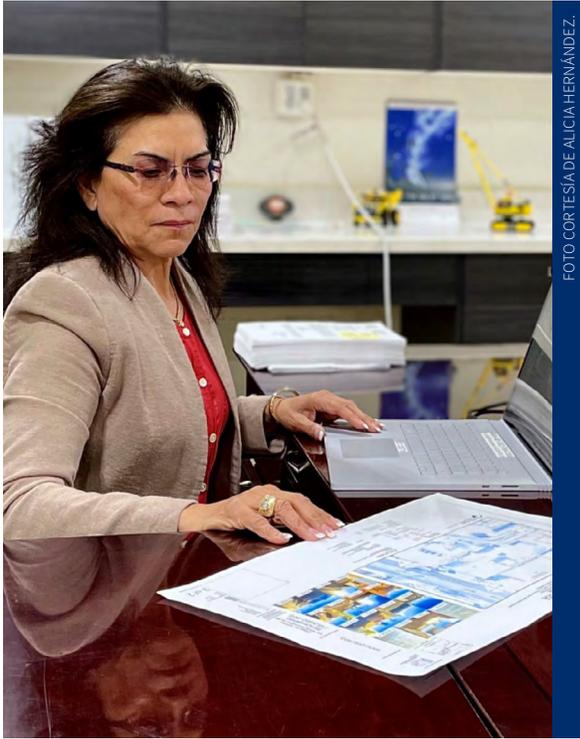


CÓMO LO LOGRÉ

Construyendo la base para el éxito empresarial

En Tempe, AZ, la veterana de guerra Alicia Hernández ha encontrado una nueva misión en el mundo de la contratación.

Dedicación, liderazgo y pensamiento estratégico son los atributos que le valieron a Alicia Hernández la Medalla de Estrella de Bronce por su Valor durante su servicio como Capitana del Ejército de los EE. UU. en la primera Guerra del Golfo Pérsico. También son las cualidades que la convirtieron en una empresaria exitosa al dejar el servicio militar. Mientras trabajaba para una empresa del programa de desarrollo empresarial 8(a) que buscaba abrir una oficina en Arizona, Alicia decidió que era momento de emprender una nueva misión: ser dueña de su propio negocio.



Alicia Hernández, Propietaria de DAP Construction Management LLC en Tempe, AZ

EL GRAN RETO

En el 2009, Alicia fundó DAP Construction Management, LLC. Sabía que le costaría trabajo empezar de cero. Necesitaba ayuda para poner el negocio en marcha. Desde capacitación y desarrollo comercial hasta las restricciones de fianzas y cumplimiento regulatorio. Si quería que su negocio creciera a nivel nacional, sabía que necesitaría un aliado que la ayudara. Por ello recurrió a la SBA.

LA SOLUCIÓN

Alicia llamó a la oficina distrital de la SBA de su localidad para lograr su objetivo. Ahí la ayudaron a calificar para los programas de pequeñas empresas propiedad de veteranos con discapacidad, contratación federal de pequeñas empresas propiedad de mujeres, HUBZone y desarrollo empresarial 8(a). Gracias a los contratos iniciales que la SBA la ayudó a ganar, Alicia mantiene una relación estrecha con la agencia.

5 consejos para el éxito

- ✓ **Encuentre un mentor.** ¿Tiene un mentor para su empresa? Aprovechélo mientras lo tenga enfrente.
- ✓ **Continúe preparándose.** La SBA tiene recursos educativos para mejorar su conocimiento de negocios. Para aprender más sobre la contratación gubernamental y los programas de certificación de la SBA, llame a la oficina distrital de la SBA de su localidad o al representante del centro de adquisiciones.
- ✓ **Compita inteligentemente.** Vea si su empresa puede usar la base de datos en inglés de la red de subcontratación de la SBA, https://eweb1.sba.gov/subnet/client/dsp_Landing.cfm. SubNet conecta empresas con subcontratistas y pequeñas empresas con oportunidades de contrato.
- ✓ **Conozca su industria.** Manténgase al tanto sobre las tendencias más recientes. Vea todo. Implemente todo. Expanda donde pueda.
- ✓ **Construya un equipo.** Cree un ambiente familiar de trabajo. Sus empleados son una parte importante de su empresa.



FOTO CORTESÍA DE ALICIA HERNÁNDEZ.

EL BENEFICIO

Su negocio ha generado millones de dólares en ingresos en 14 estados. Recientemente adquirió contratos para trabajar en Arizona, Nuevo México, Washington, Texas y California, facilitando proyectos con la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de EE. UU., las bases de la Fuerza Aérea Luke, la Agencia de Servicios Generales y varios más. Alicia continúa recibiendo apoyo de la SBA

participando en talleres mensuales de la oficina de su distrito. Sea cual sea su siguiente misión, ella estará lista. “La SBA cambió mi vida”, asegura. “Durante una visita en el 2009, el personal de contratación de la SBA me animó a creer en mí misma y a crear mi propio negocio. Con su ayuda y asesoría, formé mi empresa con mucha confianza”.

Cómo hacer negocios con el gobierno

1. Consulte el centro de desarrollo de pequeñas empresas de su localidad ([vea la página 12](#)) o al asesor de la asociación de centros de asistencia técnica para adquisiciones (PTAC, por sus siglas in inglés). Encuentre su centro más cercano en aptac-us.org.
2. Busque en el sistema para la adjudicación de contratos (SAM.gov, por sus siglas en inglés) si alguna agencia federal está buscando su producto o servicio. Busque oportunidades de subcontratación en la base de datos SubNet de la SBA.
3. Asista a un taller de contratación de la oficina distrital de la SBA. Visite sba.gov/asistencia-local para encontrar la oficina de su localidad.
4. Investigue las certificaciones de la SBA como 8(a), HUBZone y los programas para pequeñas empresas propiedad de mujeres. Revise la elegibilidad en sba.gov/programahubzone.
5. Identifique su número de producto o servicio en census.gov/naics.
6. Regístrese en SAM.gov.



Evalúe el tamaño de su empresa

El gobierno reserva ciertos contratos para las pequeñas empresas. Su empresa podría competir y beneficiarse de estos contratos reservados para pequeñas empresas.

Vea si su empresa califica como pequeña para competir por contratos del gobierno federal.

Visite sba.gov/estandares.

Ingrese los códigos NAICS + el ingreso promedio anual o la cantidad de empleados para ver si su empresa califica como pequeña.

Programas de certificación de la SBA



Su empresa podría obtener ganancias y adquirir experiencia laboral valiosa al proporcionar bienes o servicios al gobierno federal.

Los programas de certificación de contratación están diseñados para ayudarle a competir mejor y ganar contratos federales reservados para pequeñas empresas. Visite sba.gov/contratacion-federal para aprender más sobre contratos reservados y si uno o más de estos programas de certificación del gobierno son adecuados para su empresa. Para ver si es elegible y certificar su negocio luego como 8(a), propiedad de mujer, programa mentor-protégido o HUBZone, visite certify.sba.gov.

PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL 8(A)

Los emprendedores que se encuentran en desventaja social y económica pueden ser elegibles para recibir capacitación de negocios y asistencia de contratación del gobierno federal a través del programa de desarrollo empresarial 8(a): sba.gov/programa8a. Las empresas que participan en el programa reciben capacitación y asistencia técnica diseñada para fortalecer su capacidad de competir efectivamente en la economía estadounidense.

Las pequeñas empresas propiedad de corporaciones de Nativos de Alaska, corporaciones de desarrollo comunitario, tribus indígenas y organizaciones de Nativos de Hawái también son elegibles para participar en el programa. El desarrollo de pequeñas empresas se logra proporcionando diversas formas de asistencia administrativa, técnica, financiera y de adquisiciones.

Para calificar para el programa 8(a), las empresas deben cumplir con los siguientes criterios de elegibilidad:

- Ser una pequeña empresa
- No haber participado previamente en el programa 8(a)
- Ser propiedad y estar controlada en al menos un 51% por ciudadanos estadounidenses que se encuentren en desventaja social y económica
- Tener un patrimonio neto personal de \$750,000 o menos, ingresos brutos ajustados de \$350,000 o menos y activos por un total de \$6 millones o menos
- Demostrar buen carácter
- Demostrar el potencial para el éxito, como tener su negocio abierto al menos dos años ya de manera exitosa

Desventaja social: aquellos sujetos que han sido objeto de prejuicios raciales o étnicos o culturales sin tener en cuenta sus cualidades individuales debido a su identidad como miembros de ciertos grupos. Los siguientes grupos a menudo sufren dichas condiciones: Afroamericanos; Hispanoamericanos; Indígenas norteamericanos (Nativos de Alaska, Nativos de Hawái o miembros inscritos de una tribu indígena reconocida Federal o Estatalmente); Americanos Asiáticos del Pacífico. Una persona que no sea miembro de uno de estos grupos debe demostrar que es más probable que él o ella haya sufrido una desventaja social.

Desventaja económica: aquellos cuya capacidad para competir en el mercado se ha visto afectada porque no han tenido tantas oportunidades de capital y crédito en comparación con otros en el mismo tipo de negocio o similar.

Beneficios del programa 8(a):

- Competir eficientemente y recibir contratos reservados y de fuente única.
- Recibir asistencia personalizada para el desarrollo empresarial durante el período de nueve años por dedicados especialistas en oportunidades de comerciales enfocados en ayudar a las empresas a crecer y lograr sus objetivos de negocios.
- Buscar oportunidades de tutoría de empresas experimentadas y técnicamente capaces a través del programa mentor-protegido de la SBA.
- Conectar con expertos en adquisiciones y cumplimiento legal en el contexto del crecimiento empresarial, finanzas y contratación gubernamental.
- Perseguir emprendimientos en conjunto con empresas establecidas para aumentar su capacidad.
- Calificar para recibir bienes federales sobrantes con prioridad.
- Recibir capacitación gratuita del programa de asistencia técnica y administración 7(j) de la SBA.

¿Qué es un contrato 8(a) reservado? Una adjudicación directa de un contrato a una pequeña empresa 8(a) que puede proporcionar los servicios necesarios. Este es un proceso acelerado que le ahorra tiempo tanto a usted como a la agencia u oficina gubernamental.

PROGRAMA MENTOR-PROTEGIDO DE LA SBA

¿Está buscando una oportunidad de asociarse con una empresa más experimentada que le pueda asesorar? Ese esfuerzo puede ser recompensado en el programa mentor-protegido de la SBA, sba.gov/protegido. Mientras obtiene dirección y experiencia invaluable, usted y su mentor pueden competir por contratos gubernamentales, haciendo crecer aún más su negocio.

Para calificar para este programa:

- Los protegidos deben tener un mentor antes de aplicar para el programa. Visite la oficina de la SBA de su localidad para más información. Pregunte sobre los recursos asociados de la SBA y el programa de asistencia técnica para adquisiciones para ayudar a conectarle con un negocio mentor.



Cómo la SBA nos ayudó a tener éxito

Christian González y Carlos Meléndez (en la foto), cofundadores de Wovenware, una empresa de software en San Juan, Puerto Rico, han podido competir mejor por los principales contratos del gobierno federal con la ayuda de los programas de desarrollo empresarial 8(a) y HUBZone de la SBA. Gracias a las certificaciones que obtuvieron mediante ambos programas y el desarrollo de sus capacidades, consiguieron un contrato con el Departamento de Defensa de EE. UU. que les ayudó ampliar su negocio. Actualmente, Wovenware cuenta con más de 150 empleados en sus grandes instalaciones en la Isla del Encanto.

FOTO CORTESÍA DE CARLOS MELÉNDEZ.

- Usted debe estar certificado como una pequeña empresa dentro de su clasificación industrial NAICS ([census.gov/naics](https://www.census.gov/naics)).
- Los mentores y protegidos deben estar organizados con fines de lucro o como una cooperativa agrícola.
- Los mentores no pueden poseer más del 40% de la equidad del negocio del protegido.
- No debe existir una determinación de afiliación de la SBA entre el mentor y el protegido.
- Todas las asociaciones pequeñas aprobadas por la SBA reciben una exclusión de afiliación para fines de contratación.

HUBZONE

El programa HUBZone impulsa el crecimiento de las pequeñas empresas en zonas de negocios históricamente poco usadas (HUBZones, por sus siglas en inglés) al proporcionar certificación para el acceso preferencial a contratos federales. Las empresas ubicadas en HUBZones pueden obtener acceso especial a contratos federales al estar certificadas por la SBA para participar en el programa HUBZone, [sba.gov/programahubzone](https://www.sba.gov/programahubzone). Para calificar para la certificación, su pequeña empresa debe:

- Ser propiedad y estar controlada por ciudadanos estadounidenses, una corporación de desarrollo comunitario, una cooperativa agrícola, un gobierno tribal indígena, una corporación de Nativos de Alaska o una organización de Nativos de Hawái.
- Tener una oficina principal ubicada en una HUBZone. Ingrese su dirección en nuestro mapa interactivo para ver si su empresa puede calificar: maps.certify.sba.gov/hubzone/map.
- Tener al menos el 35% de sus empleados viviendo en una HUBZone.

VETERANOS DISCAPACITADOS EN EL SERVICIO

Si usted es un veterano discapacitado en el servicio militar que busca ingresar al mercado federal,

usted puede ser elegible para esta certificación de pequeña empresa. Para determinar su elegibilidad, contacte al centro de servicio para negocios de veteranos de su localidad, a un oficial de desarrollo empresarial para veteranos en la oficina de la SBA de su localidad o visite [sba.gov/contratos-veteranos](https://www.sba.gov/contratos-veteranos).

Después de registrarse para hacer negocios con el gobierno en [SAM.gov](https://www.SAM.gov), actualice su estatus como una pequeña empresa propiedad de veteranos con discapacidad. Tenga en cuenta que la SBA no certifica oficialmente esta designación, por lo que cuando se protesta un contrato otorgado en función de esta elegibilidad, la SBA determinará si su empresa cumple con los requisitos de estatus de elegibilidad, propiedad y control. Para certificar su negocio, contacte al centro de verificación y evaluación del departamento de asuntos de veteranos en [vetbiz.va.gov](https://www.vetbiz.va.gov).

Cifras actuales

El gobierno de EE. UU. es el mayor comprador individual de bienes y servicios del mundo, y otorga más de \$500 mil millones en contratos principales anualmente. El 23% se reserva para pequeñas empresas.

| Reservados para programas de contratación del gobierno | Meta |
|---|-------------|
| Empresas pequeñas y en desventaja | 5% |
| Empresas propiedad de mujeres | 5% |
| Pequeñas empresas certificadas como HUBZone | 3% |
| Pequeñas empresas propiedad de veteranos con discapacidad | 3% |



Certificación de pequeñas empresas propiedad de mujeres

Certifíquese para que pueda competir más fácilmente por contratos gubernamentales.

1. Asegúrese de ser elegible

- La empresa debe ser propiedad y estar controlada por una o más mujeres que sean ciudadanas de los EE. UU.
- Una mujer debe ocupar el puesto de oficial más alto.
- Las mujeres deben administrar las operaciones de negocios diarias tiempo completo y realizar toma de decisiones y planificación a largo plazo.
- Para calificar como una pequeña empresa propiedad de una mujer económicamente en desventaja, el propietario y/o gerente de la empresa también debe cumplir con ciertos requisitos de ingresos y activos. Obtenga más información en sba.gov/programawosb.

2. Regístrese

Regístrese en el sistema para la adjudicación de contratos (SAM.gov, por sus siglas en inglés) para comenzar a hacer negocios con el gobierno.

3. Certifíquese

Envíe sus documentos a certify.sba.gov. La SBA ofrece certificación gratuita a partir del 2020. También puede obtener la certificación de uno de los certificadores externos aprobados por la SBA (que tiene un costo):

- Cámara de Comercio Hispana de El Paso
- Corporación Nacional de Empresas Propiedad de Mujeres
- Cámara de Comercio de Mujeres de los EE. UU.
- Consejo Nacional de Empresas Comerciales Propiedad de Mujeres

4. Actualice su estatus

Actualice su estatus como pequeña empresa propiedad de mujeres en SAM.gov.

5. Busque en la base de datos

Busque nuevas oportunidades de negocio en SAM.gov. Debe recibir su certificación antes de enviar una oferta sobre un contrato reservado para pequeñas empresas propiedad de mujeres.

Obtenga ayuda de expertos en contratación y certificación

La contratación federal puede ser compleja, pero no tiene que hacerlo solo. Un asesor de la asociación de centros de asistencia técnica para adquisiciones (PTAC, por sus siglas en inglés) puede ayudarle a determinar si su empresa está lista para la contratación gubernamental. Un asesor también puede

ayudarle a registrarse en el sistema para la adjudicación de contratos (SAM.gov), por sus siglas en inglés) y ver si es elegible para alguna certificación y/o programa para pequeñas empresas. Visite sba.gov/asistencia-local para encontrar asesoramiento personalizado gratuito o de bajo costo (vea la [página 8](#)).

Guía de Recursos para Pequeñas Empresas

EDICIÓN NACIONAL ■ PRIMAVERA 2022

sba.gov
sba.gov/espanol



La Agencia Federal
de Pequeños Negocios

Escanear para ver en línea



*Todos los programas y servicios de la SBA se ofrecen al público de forma no discriminatoria. Aunque se hizo todo lo posible para asegurar que la información incluida en esta guía fuera correcta hasta su fecha de publicación, la información está sujeta a cambios sin previo aviso. Ni el contratista, ni el gobierno federal, ni sus representantes son responsables de ningún daño ocasionado por el uso o confiabilidad de la información contenida en esta publicación.